

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2016, № 2, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2016, Issue 2, Part 1

Хмельницький 2016

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2016, № 2, Т. 1 (234)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++p4539,3.html>

Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Головний редактор **Скиба М. Є.**, д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора. **Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

Голова редакційної колегії серії «Економічні науки»

Відповідальний секретар **Гуляєва В. О.**, завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н., Альохін О.Б., д. е. н.; Асаул А.М., д. е. н. (Російська Федерація); Благун І.С., д. е. н.; Бондаренко М.І., к. е. н.; Ведерніков М.Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Гесць В.М., д. е. н.; Григоров П.М., д. е. н.; Дудко В.М., д. е. н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д. е. н.; Йохна М.А., к. т. н.; Ковальчук С.В., д. е. н.; Кругляк Б.С., д. е. н.; Кулинич О.І., д. е. н.; Лук'янова В.В., д. е. н.; Любохинець Л.С., к. е. н.; Мікула Н.А., д. е. н.; Микитенко В.В., д. е. н.; Нижник В.М., д. е. н.; Орлов О.О., д. е. н.; Стадник В.В., д. е. н.; Тельнов А.С., д. е. н.; Ткаченко І.С., д. е. н.; Троціковскі Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н.М., к. е. н.; Савіна Г.Г., д. е. н.; Семикіна М.В., д. е. н.; Скоробогата Л.В., к. е. н.; Філіппова С.В., д. е. н.; Хрущ Н.А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Чорна Л.О., д. е. н.

Технічний редактор д. т. н. Романюк В. В.

Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 9 від 31.03.2016

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: visnyk_khnu@rambler.ru
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
<http://vestnik.ho.com.ua>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2016
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2016

**МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

ПАВЛОВ В. В. ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ	7
БЕЛОУС Н. Д. ЕТАП ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	12
КОВАЛЕНКО В. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ У ВИЗНАЧЕННІ СУТНОСТІ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	17
ЛИСАК Н. В., МІРОНОВА Ю. В., ПЕРЕГОНЧУК Н. П., ПІТИК О. В. ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМП'ЮТЕРНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ	21
КЛИМЧУК А. О. ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	26

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

ЯРЕМЕНКО О. Ф. КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	29
РУДЕНКО М. В. НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК РЕСУРСНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	33
ГУК Н. А. ДИСТАНЦІЙНА ОСВІТА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ	38
КУЛІНІЧ О. А., ЄСІНОВА Н. І., ЗАРЕЦЬКА Л. М. КОМПЛЕКСНИЙ МЕХАНІЗМ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	42

ОБЛІК ТА АУДИТ

ЧЕНАШ В. С., ДЕМЧУК Ю. А. АУДИТ ЯК ЗАСІБ БОРОТЬБИ З ШАХРАЙСТВОМ	51
ЗАГОРЯНСЬКА О. Л., КАРЛИК Ю. Ю., УГЛАВА А. О. ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	56
КУЗНЕЦОВА С. О., ТИХАНСЬКА І. О. КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ЗА ЕТАПАМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОДУКТУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	62

БОЙКО Л. І. ДЕКЛАРАЦІЯ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: АЛГОРИТМ СКЛАДАННЯ ТА НОВАЦІЇ 2016 РОКУ	69
ЯРЕМА Б. П., СИТНИК Н. С. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ	75
ПОЛОВИНЧАК Л. А., ЧЕБАН Т. М. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РОЗМЕЖУВАННЯ ВИТРАТ НА ПРОЖИВАННЯ В ГУРТОЖИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ФУНКЦІЇ КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ	81
КЕМАРСЬКА Л. Г., ПУГАЧОВА І. С. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ ФОРМИ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ	87
ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	93
ЮЩЕНКО Н. Л., МІЩЕНКО А. М. МОДЕЛІ І МЕТОДИ АНАЛІЗУ ВИГІД І ВИТРАТ У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ	97
ДЗЮБА Т. А. АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	105
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
ТКАЧУК О. М. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	111
ГАВЛОВСЬКА Н. І. ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	117
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
СКАЛЮК Р. В., РУСИН О. І. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	120
КОВРИЖЕНКО Л. О. ДЕРЖАВНІ БАНКИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ	126
САЛАЙЧУК О. М. ГЕНЕЗИС АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ	129

БЄЛОВА І. В., НІЛОВА Н. М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ЗБОРУ ДАНИХ ПРО ОПЕРАЦІЙНІ ВТРАТИ БАНКУ	135
--	-----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

МЕРЖИНСЬКИЙ Є. К. КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА	142
---	-----

КАБАНЕНКО Ю. В. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ У ЛОГІСТИЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ	146
--	-----

МИСЮК М. С., КАРПЕНКО В. Л. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ ДОСЛІДЖЕННЯМИ В РЕКЛАМІ НА ПРИКЛАДІ СК «УНІКА»	151
---	-----

КОВАЛЬЧУК С. В. КОМЕРЦІЙНІ ПОЗНАЧЕННЯ ТА ЇХ РОЛЬ У СТВОРЕННІ ТА УПРАВЛІННІ БРЕНДАМИ	154
---	-----

МЕЛЬНИК Ю. М., САГЕР Л. Ю., ЧЕРКАС І. Ю. ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: НЕТРАДИЦІЙНІ ВИДИ	164
---	-----

ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

ГОГОЛЬ І. А. ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	169
---	-----

НАГАЙЧУК В. В., КОСТЮК С. В., КУШНІР Т. О. СТРУКТУРА І ДИНАМІКА ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	173
--	-----

ВІЛЬЧИНСЬКА О. М., ПАНОЧИШИН Ю. М., КУШНІР Т. О. ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ КОББА-ДУГЛАСА ЯК ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РЕСУРСАМИ РЕГІОНУ	177
--	-----

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ОКСЕНЮК С. Г. ЕКОНОМІЧНИЙ КЛАСТЕР: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ТИПИ	182
---	-----

ЛЕБЕДЕВИЧ С. І. КОНЦЕПЦІЯ ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНОГО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	189
--	-----

СОБОЛЄВА М. В. РОЗВИТОК ТЕОРІЇ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	192
--	-----

РОМАНУХА О. М. РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	198
---	-----

ЖУРБА І. Є. ГОЛОВНІ НАПРЯМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	205
---	-----

ЯРЕМА Я. Р. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТИМУЛЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	210
---	-----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ТОРГІВЛІ ТА ТОВАРОЗНАВЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СТЕФАНИШИН О. Б. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	214
---	-----

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ДЬЯЧЕНКО О. В., ВИШИНСЬКА Т. Л., ЛИТВИН С. М. МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ОДИН ІЗ ЗАСОБІВ ВИЯВЛЕННЯ ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	218
--	-----

ВИНАР Н. В. ТРАНСКОРДОННА СПІВПРАЦЯ НА ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЯХ: ДОСВІД, ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	228
--	-----

РУМЯНЦЕВ А. П., ЯРЕМОВИЧ П. П. ІНФРАСТРУКТУРА ТРАНСКОРДОННИХ ТОВАРНИХ ПОТОКІВ	232
---	-----

ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П., ХОРОЛЬСЬКИЙ К. Д., ШПАНЬКО М. І. УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ЗАМОВЛЕННЯ З ОПТИМІЗАЦІЄЮ ТРАЕКТОРІЇ ВИТРАТ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ	236
---	-----

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 334.021

ПАВЛОВ В. В.

Київський національний університет технологій і дизайну

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

В статті здійснено теоретичне обґрунтування значення та порядку застосування процесного підходу в удосконаленні управління витратами сучасних підприємств. Окреслено передумови розвитку системи управління витратами сучасного підприємства на основі застосування процесного підходу. Відзначено, що поширення використання процесного підходу в практиці вітчизняних підприємств (на прикладі підприємств легкої промисловості) дозволяє розглядати управління витратами цих підприємств як цілісний комплекс взаємозв'язаних дій. Представлено систему орієнтирів удосконалення управління витратами підприємства легкої промисловості України на основі застосування процесного підходу, що дозволяє, через певні дії на операційному та стратегічному рівнях управління, забезпечити досягнення конкретних орієнтирів, які відображатимуть процеси удосконалення системи управління витратами. Так, досягнення цільового рівня витрат та організаційно-управлінські перетворення в межах впровадження процесного підходу як основи управління витратами, ведуть до підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності та розвитку підприємства легкої промисловості.

Ключові слова: процесний підхід, витрати, управління, система, управління витратами, орієнтири, конкурентоспроможність, ефективність.

PAVLOV V. V.

Kyiv National University of Technologies and Design

PROCESS APPROACH AS A TOOL FOR SOLVING PROBLEMS OF EFFICIENCY OF COST MANAGEMENT OF ENTERPRISES

The article presents theoretical substantiation of the value and application of the process approach in improving the cost management of modern enterprises. Preconditions were defined for the development of the cost management system of modern enterprises on the basis of application of the process approach. It is noted that the widespread use of the process approach in the practice of domestic enterprises (on the example of enterprises of light industry) allows us to consider the management costs of these companies as an integral complex of interrelated actions. The system targets improvement of cost management of enterprises of light industry of Ukraine on the basis of application of the process approach, which allows for certain actions to operational and strategic management levels, to ensure the achievement of specific benchmarks that will reflect the processes of improving the system of cost management. So, achieving the target level of costs and organizational and managerial transformation in the framework of the implementation of the process approach as the basis for the management cost elevates efficiency, competitiveness and development of enterprises of light industry.

Key words: process approach, costs, management, system cost control, benchmarks, competitiveness, efficiency.

Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями

Управління витратами сучасного підприємства є динамічним, системним процесом, що включає управлінські дії прямого і зворотного зв'язків, метою яких є досягнення високого економічного результату діяльності підприємства. Реалізація управління витратами за сучасних умов господарювання передбачає здійснення значних управлінських і організаційних зусиль, які мають реалізовуватись в межах певного концептуального підходу, від обґрунтованості використання якого в значній мірі залежить ефективність самого процесу управління витратами та діяльності підприємства в цілому. За таких умов, управління витратами потребує створення єдиної, раціональної, чітко функціонуючої економічної системи з визначеними завданнями та методологічною базою.

Зміна уявлення про сутність витрат і їх місце в економіці сучасного підприємства [3; 5; 16], які за сучасних умов розглядаються більшістю дослідників як один з найважливіших факторів досягнення конкретних результатів діяльності підприємства в процесі його діяльності, потребує зміни принципів розвитку системи управління витратами цих підприємств. Зростання складності технологічних та управлінських процесів на сучасних підприємствах, посилення впливу зовнішнього середовища, а також безперервне посилення конкуренції спричиняє до того, що сучасні підприємства не можуть собі дозволити використання застарілих, неефективних методів і технік управління, змушені їх удосконалювати, брати на озброєння нові, що добре себе зарекомендували на практиці. Це стимулює підприємства розвиватись у напрямку вдосконалення системи управління витратами, підвищення її ефективності, застосування нових, сучасних, перевірених практикою підприємств розвинутих країн світу, прогресивних технологій, підходів та методів управління витратами підприємств, що й визначає актуальність порушеної в статті загальної проблематики.

Водночас, в останні десятиліття теорія та практика управління витратами доводять актуальність використання процесного підходу до управління витратами підприємства як основи прогресивних змін в

системі управління, найбільш раціональний та ефективний спосіб вирішення поточних проблем управління, обліку та контролю витрат підприємства.

Перелічені моменти, поряд з необхідністю визначення та обґрунтування вибору процесного підходу як основи удосконалення управління витратами сучасних підприємств, обумовили актуальність теми даної статті.

Аналіз досліджень і публікацій

Сучасна теорія та практика застосування процесного підходу в управлінні витратами підприємств досить широко висвітлена в роботах закордонних та вітчизняних дослідників, так, можна виділити наукові праці В. Тупкало [20], Х. Біннера [4], М. Данилюка [9], І. Ладико [14], Дж. Шанка [21] та ін. Цікавими є роботи О. Андрійчука [2], Полінкевич [19] та О. Курносової [13], що пов'язують застосування процесного підходу з активізацією інноваційної діяльності на підприємствах.

Аналіз наукових публікацій за даною проблематикою показує, що у роботах більшості авторів процесний підхід визначається як один з дієвих факторів удосконалення управління витратами підприємства за сучасних умов [21; 22]. Найбільший пріоритет мають проблеми моделювання і оптимізація бізнес-процесів [19], водночас недостатньо розроблені питання застосування процесного підходу в управлінні витратами підприємств. Так, попри суттєвий внесок науковців у дослідження проблем формування, впровадження, розвитку процесного підходу в управлінні підприємствами, існує потреба обґрунтування місця та порядку застосування процесного підходу в управлінні витратами з урахуванням цілей управління витратами, специфіки даної сфери управління, наявного методологічного інструментарію.

Вказані обставини спонукають до проведення в даній статті додаткових досліджень стосовно місця та порядку застосування процесного підходу в управлінні витратами підприємств, що підтверджує актуальність теми даної наукової статті.

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування значення та порядку застосування процесного підходу в управлінні витратами сучасних підприємств та визначення передумов розвитку системи управління витратами сучасного підприємства на основі застосування процесного підходу.

Викладення матеріалу та результати

Сучасна, глобалізована економіка зумовлює постійне зростання конкуренції, появу нових ринків збуту, безперервне виявлення нових вимог і очікувань клієнтів. Щоб ефективно реагувати на виклики глобалізації, підприємства мусять здійснювати зміни в напрямку розвитку, що змушує їх до постійного вдосконалення виробничих можливостей, системи управління, впровадження найновіших технологій, в тому числі – технологій управління [11].

Рівень конкурентоспроможності визначає успішність функціонування будь-якого підприємства, а його найбільш важливою характеристикою є співвідношення якості і ціни [3; 12; 22]. Найбільш сильний вплив на ціну будь-якої одиниці товару чинять витрати на його виробництво. Від них залежить загальна ефективність і майбутній прибуток підприємства, тому вони є найважливішим ресурсом для подальшого розвитку і розширення виробництва.

Слід також відзначити, що важливим проблемним полем діяльності вітчизняних підприємств є забезпечення цінової конкурентоспроможності продукції, які вони надають, що можливо (за умови зниження динаміки зростання ринку) передусім шляхом удосконалення процесу управління витратами витрат цих підприємств.

Саме жорстка конкурентна боротьба обумовлює необхідність постійного пошуку сучасними підприємствами нових способів оптимізації витрат. За сучасних умов це можливо передусім шляхом удосконалення системи управління витратами підприємств в напрямку підвищення гнучкості, мобільності, оперативності управління, адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища та задоволення внутрішніх потреб організації. Натомість, зміни, що відбуваються, не завжди, навіть попри наміри керівництва, здійснюються у очікуваному напрямі; вони можуть відбуватись також у регресивному напрямку (погіршення стану підприємства) або консервативному (попри активність з удосконалення системи управління витратами підприємство надалі залишається в стані стагнації) [7].

Розвиток системи управління витратами підприємств є такою впорядкованою послідовністю змін, в результаті яких настає прогрес, який можна спостерігати в ключових економічних (зростання обсягів послуг, прибутку, рентабельності, обсягів ринку, запасів підприємства тощо), а також позаекономічних критеріях та показниках.

На думку багатьох фахівців, в сфері теорії управління, критерієм ефективності управління витратами є зниження витратоємності продукції [12]. Проте І.А. Бланк відзначає: «...зниження рівня витратоємності є важливим завданням, але не основною метою управління витратами, оскільки воно може супроводжуватись зниженням якості продукції, відмовою від виробництва і реалізації тих, що мають попит окремих перспективних, але витратоємних видів продукції, зміною пріоритетів стратегічного розвитку» [5]. Кількісні зміни відбуваються, найчастіше, завдяки процесам вдосконалення, постійно діючого коригування різних аспектів діяльності підприємства, якісні (стрибокподібні) зміни спричиняються, зазвичай, інноваціями. Якісні зміни можуть відбуватись коли процеси вдосконалення долають певний «поріг», який підносить підприємство до цілком нової, якісно відмінної, ситуації, зокрема – до нового рівня розвитку

системи управління. Саме тут виявляється дія гегелівського принципу переходу кількості в якість, і саме завдяки постійно діючому коригуванню свого функціонування, а також завдяки відповідним організаційним управлінським діям, підприємство може увійти в якісно нову стадію свого розвитку.

У рамках управління витратами підприємств на основі процесного підходу компоненти витрат, що мають різні витратоутворюючі фактори, різну динаміку залежно від рівнів ділової активності і конфігурації бізнесу, міри регулювання тощо, потребують кількісної оцінки, планування і оптимізації величини і структури за обраними критеріями, головним з яких є співвідношення між отриманою вигодою (прибуток, розмір ринку, обсяг послуг тощо) та витраченими на це ресурсами.

Проаналізуємо передумови поширення процесного підходу в управлінні витратами на прикладі підприємств легкої промисловості України, яка являє собою багатогалузевий комплекс народного господарства, що включає 17 підгалузей. Даний комплекс охоплює більш ніж 10 тис. підприємств, з персоналом понад 150 тис. чол. [10; 15].

Оцінюючи динаміку розвитку та поточний стан легкої промисловості країни слід відзначити, що після розпаду Радянського Союзу спостерігається економічний занепад переважної частини підприємств даного комплексу (падіння обсягів виробництва продукції більш ніж в 10 разів).

Однією з причин існування поточних проблем розвитку легкої промисловості в Україні є орієнтація управлінських процесів в даному комплексі народного господарства більшою мірою на виконання традиційних управлінських функцій конкретними підрозділами, часто без їх ефективної взаємодії задля досягнення конкретних загальних цілей розвитку підприємств [17]. Слід також відзначити, що на багатьох сучасних вітчизняних підприємствах легкої промисловості відсутня ефективна система управління витратами, внаслідок чого, під тиском зовнішніх і внутрішніх змін, вони втрачають керованість і несуть додаткові фінансові втрати, знижуючи свою конкурентоспроможність.

За сучасних умов, що характеризуються ускладненням бізнес-процесів на підприємствах легкої промисловості в Україні, з огляду на потребу забезпечення їх конкурентоспроможності, все більше співробітників таких підприємств залучається до процесу ухвалення рішень. Завданням керівництва підприємств стає не безпосереднє управління витратами, а управління різними за складністю процесами, що впливають на величину та структуру витрат підприємств, орієнтуючись на досягнення певних цілей:

- оптимізації витрат;
- підвищення рентабельності;
- зростання конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому тощо.

В той же час, на більшості успішно діючих закордонних підприємствах відбувається повна відмова від традиційних, функціонально-орієнтованих моделей управління витратами в контексті визначення собівартості, якості продукції, розробки нових організаційних, управлінських, фінансових і інвестиційних стратегій. Такі підприємства обирають в якості базового підходу для організації системи управління витратами процесний підхід.

За таких умов доцільним є поширення використання процесного підходу в практиці вітчизняних підприємств легкої промисловості, що дозволяє розглядати управління як цілісний комплекс взаємозв'язаних процесів.

На рис. 1 представлено система орієнтирів удосконалення управління витратами великого підприємств легкої промисловості України на основі застосування процесного підходу.

Реалізація визначеної послідовності удосконалення управління витратами підприємства легкої промисловості, що передбачає використання процесного підходу:

- для оптимізації поточного рівня витрат (забезпечення максимальної віддачі від витрачених ресурсів за конкретний період часу через оптимізацію бізнес-процесів);
- для забезпечення досягнення цільового рівня витрат, що передбачає не лише вплив на величину та структуру витрат (їх оптимізацію), але й здійснення організаційно-управлінських перетворень, удосконалення системи обліку та контролю витрат, системи прийняття рішень;

забезпечує досягнення конкретних орієнтирів, що відображатимуть процеси удосконалення системи управління витратами.

Так, в результаті, досягнення цільового рівня витрат (як ознака ефективного функціонування системи управління витратами) та організаційно-управлінські зміни в межах впровадження процесного підходу як основи управління витратами, ведуть до підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності та розвитку підприємства легкої промисловості.

Водночас, цільовий рівень витрат не означає найнижчий можливий рівень витрат, та пов'язаний з іншими пріоритетами та орієнтирами діяльності підприємства (обсяги продукції, рівень рентабельності тощо).

Проблемами, що можуть стати на заваді впровадженню процесного підходу в управлінні витратами вітчизняних підприємств легкої промисловості, є наступні:

- 1) фрагментованість, неточність визначення меж бізнес-процесів на підприємствах легкої промисловості;
- 2) недостатня формалізованість та недостатній опис бізнес-процесів, відсутність для багатьох

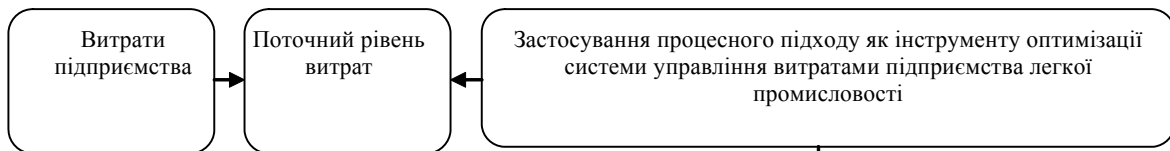
бізнес-процесів встановленого способу виконання дій (процедур);

3) недостатня чіткість розподілу відповідальності за результати конкретних бізнес-процесів та використання ресурсів на їх отримання;

4) недостатність або надлишок точок контролю (чи узгодження) витрат на здійснення бізнес-процесу, що загрожує виникненням ситуацій некерованості (недостатність), або бюрократизації (надлишок) системи управління витратами;

5) недостатня ефективність інформаційного забезпечення бізнес-процесів (порушення цілісності, повноти, своєчасності отримання інформації), в першу чергу в системі управлінського обліку витрат.

Операційний рівень – вплив на величину та структуру витрат підприємства



Стратегічний рівень – здійснення організаційно-управлінських перетворень на підприємстві

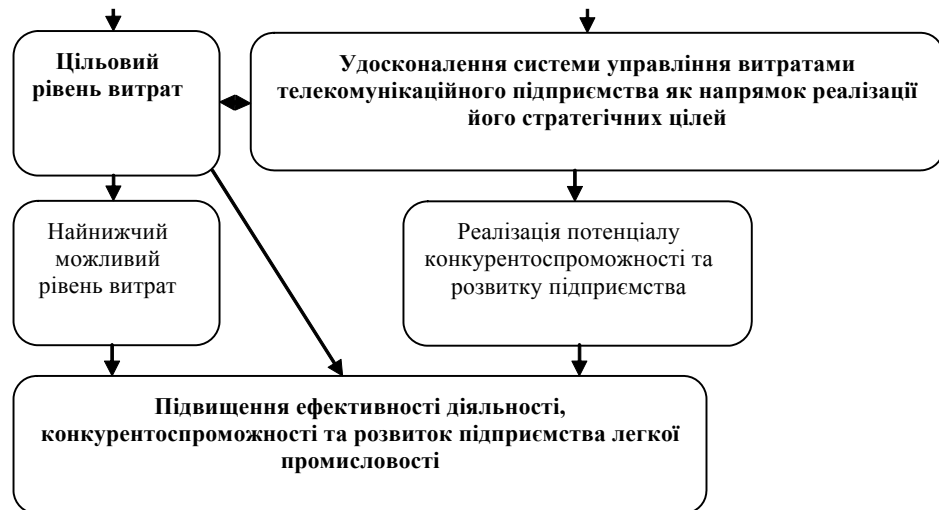


Рис. 1. Система орієнтирів удосконалення управління витратами підприємства легкої промисловості

Висновки

Головним пріоритетом розвитку сучасних підприємств має бути питання підвищення конкурентоспроможності, зокрема, через ефективне управління витратами. У рамках управління витратами підприємств на основі процесного підходу компоненти витрат, що мають різні витратоутворюючі фактори, різну динаміку залежно від рівнів ділової активності і конфігурації бізнесу, міри регулювання тощо, потребують кількісної оцінки, планування і оптимізації величини і структури за обраними критеріями, головним з яких є співвідношення між отриманою вигодою (прибуток, розмір ринку, обсяг послуг тощо) та витраченими на це ресурсами.

В статті підтверджено доцільність поширення використання процесного підходу в практиці вітчизняних підприємств (на прикладі підприємств легкої промисловості), що дозволяє розглядати управління як цілісний комплекс взаємозв'язаних процесів. Представлено систему орієнтирів удосконалення управління витратами підприємства легкої промисловості України на основі застосування процесного підходу. Реалізація визначеної в статті послідовності удосконалення управління витратами, дозволяє забезпечити досягнення конкретних орієнтирів, що відображатимуть процеси удосконалення системи управління витратами. Так, в результаті, досягнення цільового рівня витрат та організаційно-управлінські перетворення в межах впровадження процесного підходу як основи управління витратами, ведуть до підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності та розвитку підприємства легкої промисловості.

Ефективна система управління витратами дозволить: рухатися до поставлених стратегічних цілей; планувати доходи і витрати; визначати пріоритети платежів; планувати рух грошових коштів і рух товарно-матеріальних цінностей; відстежувати і контролювати фінансові результати діяльності підприємства в цілому і за окремими центрами фінансової відповідальності; будувати і оцінювати внутрішні показники ефективності, продуктивності, ліквідності і рентабельності.

Література

1. Адвокатова Н. О. Дослідження сучасного стану підприємств легкої промисловості України / Н. О. Адвокатова // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 5–14.
2. Андрійчук О. Я. Процесний підхід як метод інноваційного управління підприємством / О. Я. Андрійчук // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства : тези доп. наук.-практ. конференції (24–25.10.2010). – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – С. 9–10.
3. Бережнов Г. В. Стратегия развития предприятия в многопрофильной конкурентной среде / Бережнов Г. В. – М. : Издательский Дом "МЕЛАП", 2002. – 336 с.
4. Биннер Х. Ф. Управление организациями и производством. От функционального менеджмента к процессному / Х. Ф. Биннер. – М. : АльпинаБизнесБукс, 2009. – 282 с.
5. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. — М. : Эльга, 2006. — 416 с.
6. Вахрушева О. Б. Процедуры организации управленческого учета в коммерческой организации / О. Б. Вахрушева // Гуманизация образования, 2014. – № 5. – С. 52–57.
7. Вебер Ю. На пути к активному управлению с помощью показателей / Ю. Вебер, У. Шэффер // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 5. – С. 107–111.
8. Гаскарова И. Н. Экономические рычаги управления в легкой промышленности / И. Н. Гаскарова, Л. К. Чемерицкий. – Киев : Легпромбытиздат, 2005. – 144 с.
9. Данилюк М. О. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами: наукове видання / М. О. Данилюк, В. Р. Лещій. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2002. – 248 с.
10. Державний комітет статистики України 6 офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
11. Дриль О. І. Маркетингові дослідження (на прикладі ринку телекомунікацій) / О. І. Дриль // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія "Логістика". – 2008. – № 633. – С. 215–223.
12. Костецька Н. І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Костецька // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 5 (31). – С. 81–86.
13. Курносова О. О. Управління розвитком підприємств на основі процесних інновацій : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Курносова Олеся Олександрівна ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2011. – 20 с.
14. Ладыко И. Ю. Концепция процессного управления: состояние, развитие и проблемы / И. Ю. Ладыко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: зб. наук. пр. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2009. – Вип. № 21 (II). – С. 126–130.
15. Мазаракі А. Легка промисловість України: стан, проблеми експорту та імпорту товарів / А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Ізовіт // Вісник Київського Національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 3. – С. 5–13.
16. Мур Дж. Вторая космическая. Искусство управления и стратегии будущего / Дж. Мур. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 208 с.
17. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2013 рік / за ред. О. О. Кармазіної. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 314 с.
18. Нижик В. М. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств легкої промисловості / В. М. Нижик, В. В. Шарко // Інноваційна економіка. – 2012. – С. 41–46.
19. Полінкевич О. М. Управління бізнес-процесами в системі інноваційного розвитку підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Оксана Миколаївна Полінкевич. — Хмельницький, 2015. — 43 с.
20. Тупкало В. Н. Процессный подход к управлению: от декларации стандарта ISO 9001:2000 к методологическим основам теории процессного управления / В. Н. Тупкало // Системы управління навігації та зв'язку. – 2007. – Вип. 4. – С. 114–118.
21. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами: новые методы увеличения конкурентоспособности / Дж. Шанк, В. Говиндараджан ; пер. с англ. – СПб : Бизнес Микро, 1999. – 288 с.
22. Шульга В.М. Механізм стратегічного управління витратами як засіб досягнення конкурентних переваг / В.М. Шульга // Економічні науки : збірник наукових праць. – Луцьк. – 2006. – Ч. 4. – Випуск 1(3). – С. 108–115.

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

ЕТАП ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено основні аспекти, можливості реалізації в практичну діяльність вітчизняних підприємств одного з етапів оцінки економічної безпеки. Даним етапом передбачено визначення мети та завдань механізму оцінки системи економічної безпеки, відповідно до встановлених напрямів. Запропоновано узгодження етапу планування системи оцінки економічної безпеки із метою діяльності підприємства, забезпечення високого рівня його конкурентоспроможності.

Ключові слова: економічна безпека, етап оцінки економічної безпеки, складові економічної безпеки, методи оцінки.

BIELOUS N. D.

Kyiv National University of Trade and Economics

THE PLANNING STAGE IN THE EVALUATION SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES

The modern need of Ukrainian business entities in establishing an effective system of economic security underscores the relevance of the problem. Development and implementation of the enterprise management system of staged mechanism of estimation of economic security specifies the purpose of the research. The specified phase of the assessment proposed to implement into practice of domestic businesses, elected by the object of research. The article discussed the concept of one of the stages of estimation of economic security of enterprises. The possibilities of implementing the mechanism of estimation into activity of domestic enterprises are investigated. The investigated "Planning Stage" is consistent and interrelated with other stages proposed by the mechanism of estimation of the system of economic security of enterprises constructed on the basis of based areas of this assessment. The "Planning stage" includes the definition of the purpose and objectives of the estimation according to specified directions. The harmonization of the "Planning Stage" of the estimation system of economic security with the activity of the enterprise, ensuring high levels of competitiveness is proposed.

Keywords: economic security, the estimation of the economic security, components of economic security, methods of estimation.

Вступ. Проблема ефективної оцінки в сучасній діяльності суб'єктів бізнесу взагалі та системи економічної безпеки, зокрема, сьогодні в Україні займає особливе місце серед інших актуальних досліджень економічної науки. Наразі не існує загальноприйнятої методики та послідовно механізму оцінки системи економічної безпеки, її складових тощо. Відсутність єдиного підходу щодо оцінки системи економічної безпеки унеможливило ефективну реалізацію цієї системи в практичній діяльності українських бізнесових структур та на цій основі, уповільнює їх сучасний розвиток. Сьогодні вітчизняні підприємства потребують кардинально нових механізмів та методів оцінки, відповідних сучасним реаліям їх функціонування та світовим досягненням в системі економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема ефективних методів оцінки в цілому та системи економічної безпеки, зокрема, не є новою та досліджується багатьма відомими практиками та науковцями, як: О.М. Бондаренко[2], І.М.Луцький[3], З.О. Манів[3], І.І. Нагорна [4], Д.П. Пілова[5], О.Л. Резніков А.М., Ткаченко[6], С.М. Шкарлет [7] та ін. Однак, незважаючи на вагомості існуючі наукові дослідження все ще залишається ряд невирішених питань, зокрема щодо формування послідовного поетапного механізму оцінки складових економічної безпеки, його практичної реалізації на вітчизняному просторі із урахуванням характеристик факторів її складових.

Постановка завдання. Сучасна потреба українських суб'єктів бізнесу у впровадженні ефективної системи економічної безпеки підкреслює актуальність проблематики. Розробка та впровадження в систему управління підприємством поетапного механізму оцінки економічної безпеки обумовлюють мету дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження та ефективна реалізація системи економічної безпеки в практичну діяльність вітчизняних підприємств передбачає розробку дієвого механізму її оцінки. У попередніх дослідженнях нами встановлено, що існуючі на вітчизняному просторі підходи щодо методики оцінки економічної безпеки підприємства переважно ґрунтуються на визначенні сутності самого поняття «економічна безпека підприємства»[1]. Запропоновані науковцями підходи, на нашу думку є недосконалими, мають як переваги так і недоліки, не дають чіткого розуміння про рівень економічної безпеки, що існує на підприємстві. Процедура оцінки економічної безпеки підприємств є складним та кропітким процесом, оскільки включає в себе не тільки надання характеристики ефективності економічної діяльності суб'єкта господарювання, а й ступінь захисту цієї діяльності тощо. Важливим моментом при формуванні механізму оцінки економічної безпеки є чітке розмежування на певні етапи та встановлення напрямків цієї оцінки.

На підставі обґрунтованої нами сутності економічної безпеки, пропонуються наступні напрями та

етапи її оцінки. Процес оцінки, на нашу думку, необхідно розділити на п'ять етапів: планування; підготовка; реалізація; підсумки; реагування. Дані етапи відповідають наступним узагальненим нами напрямкам оцінки: оцінку та узгодження мети діяльності підприємства із завданнями системи управління та економічної безпеки; оцінку конкурентоспроможності підприємства, як в цілому, так і за його складовими; оцінку факторів, що вплинули на існуючий рівень конкурентоспроможності; оцінку системи заходів, що направлена на забезпечення високого рівня цієї конкурентоспроможності тощо. Необхідно зазначити, що всі запропоновані етапи цілком відповідають напрямкам оцінки, є взаємопов'язаними та доповнюють один одного.

На наступному етапі нами пропонується дослідження та обґрунтування етапу планування механізму оцінки економічної безпеки підприємств.

«Етап планування» у сформованому нами механізмі оцінки системи економічної безпеки підприємств передбачає визначення, відповідно до напрямків, мети та завдань оцінки, встановлення її виду та періодичності проведення тощо.

Оцінка, як процес, завжди підпорядкована певній меті, вирішенню якого-небудь конкретного завдання. Оцінювач повинен чітко знати поставлене завдання, щоб правильно вибрати потрібний методичний інструментарій в майбутньому. Відповідно до запропонованого нами напрямку оцінки, даний етап має узгоджувати мету діяльності підприємства із завданнями системи управління та економічної безпеки зокрема. На даному етапі має реалізовуватись основна мета економічної безпеки підприємства, яка полягає в забезпеченні його конкурентоспроможності в умовах дестабілізації під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Таким чином, основна мета оцінки системи економічної безпеки полягає в визначенні рівня конкурентних переваг підприємства, встановленні факторів впливу на їх формування та розробці заходів реагування на виявлені загрози щодо їх функціонування.

Необхідно зазначити, що мета та завдання оцінки можуть корегуватись відповідно до потреб конкретного споживача, організаційних, галузевих, виробничих особливостей підприємства тощо. Відповідно до мети встановлюється періодичність та тривалість проведення оцінки, а також сфера її охоплення. Важливим на даному етапі є встановлення виду запланованої оцінки.

В процесі вивчення та аналізу наукових публікацій було визначено, що усі запропоновані методики оцінки рівня економічної безпеки можна розділити на два загальних типи. Зокрема, оцінка рівня економічної безпеки в цілому по підприємству (використання евристичних методів оцінки) та окрема оцінка складових, з подальшою інтеграцією їх показників до кінцевого, загального значення. Найбільш ґрунтовний аналіз щодо переваг та недоліків вказаних типів оцінки рівня економічної безпеки, на наш погляд, проведено О.Л. Резніковим та А.М. Ткаченком [6]. Ми погоджуємось із думкою зазначених науковців, щодо доцільності практичного використання другого типу оцінки, за складовими економічної безпеки. Даний тип оцінки в сучасних умовах розвитку бізнесових структур є більш ґрунтовний та надає ширші можливості щодо врахування особливостей конкретного підприємства. Необхідно зазначити, що використання другого типу оцінки не позбавляє можливостей за певних обставин здійснювати оцінку окремих складових з різною періодичністю та оцінювати певні окремі складові без загальної оцінки системи економічної безпеки тощо. З іншого боку, загальна оцінка економічної безпеки на підставі оцінки складових за встановленими періодами, повинна реалізовуватись постійно, щоб забезпечувалась системність та єдність розрахунків.

Згідно із обґрунтованими метою і типом оцінки нами пропонується наступні види оцінки: здійснення функціональної оцінки рівня складових економічної безпеки підприємства; здійснення функціональної оцінки рівня економічної безпеки підприємства в цілому.

Розподіл за даними видами оцінки, на наш погляд, дозволить врахувати як особливості конкретного підприємства, так і особливості середовища його функціонування зокрема. Наприклад, в окремих секторах економіки в процесі діяльності зберігається певна сезонність, особливого значення в якій надається захисту та ефективності використання ресурсів саме в проміжок часу активної операційної діяльності. Тому періодичність здійснення оцінки системи економічної безпеки в цілому та її ресурсної складової, зокрема, в період активної операційної діяльності буде частіше, ніж в період спаду обсягів виробництва. В інфляційні періоди, а також при здійсненні зовнішньо-економічної діяльності особливого значення набувають загрози та ризики від курсових різниць чи зміни правового поля здійснення такої діяльності. За цих обставин політико-правова та інтерфейсна складові також потребують частішої періодичності проведення оцінки ніж інші складові економічної безпеки.

Враховуючи вищесказане, на «Етапі планування» необхідно чітко регламентувати періодичність проведення оцінки як в цілому, так і за окремими її складовими тощо. Щодо періодів проведення оцінки системи економічної безпеки нами пропонується чіткий розподіл, відповідно до виду.

Проведення функціональної оцінки рівня економічної безпеки підприємства в цілому має здійснюватися систематично за регламентованими на етапі планування періодами. На нашу думку, даний період не може бути меншим за місяць та більшим за рік. Проведення функціональної оцінки менше одного разу на рік не дозволить реалізовувати основну мету та завдання економічної безпеки підприємства. З іншого боку, оцінювати системно економічну безпеку в цілому частіше чим раз на місяць, на нашу думку, є матеріально, технічно та ресурсно невиправданим.

Функціональна оцінка рівня складових економічної безпеки має здійснюватися за періодами, що враховуватимуть галузеві, виробничі та інші особливості окремого конкретного підприємства. Відповідно до запропонованого нами типу оцінки, регламентовані періоди оцінки складових мають відповідати періодичності оцінки економічної безпеки в цілому. Якщо оцінка рівня економічної безпеки підприємства в цілому проводиться раз на місяць, то і оцінка її складових має здійснюватися не рідше вказаного періоду.

Для більш наочного зображення сформуємо графік проведення оцінки економічної безпеки підприємства. Задля порівняння можливостей впроваджуваних видів та типів оцінки нами пропонується два відмінних варіанта графіків. МПП «Алекс» займається виробництвом мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки (табл. 1). Гоголівська стрічковкацька фабрика «ПРАТ» відноситься до галузі виробництва трикотажного волокна. (табл. 2). Дані підприємства мають відмінні галузеві, виробничі та організаційні особливості. Як свідчать дані таблиці 1 оцінка системи економічної безпеки в цілому на МПП «Алекс» здійснюється раз на місяць. Підприємство має сезонний вид виробництва, оскільки споживання води в теплі пори року збільшується, порівняно із зимовим періодом. Основою відмінності в даній галузі є захист та ефективність функціонування ресурсної складової під час збільшення обсягів операційної діяльності. Також важливим для даного виду виробництва є узгодженість внутрішніх можливостей із ринковим середовищем тобто економічна безпека ринкової складової. За зазначених умов, оцінка даних складових буде здійснюватися частіше ніж інших. Відповідно, оцінка рівня інтерфейсної та політико-правової складових буде здійснюватися рідше. Так, нормативно-правове регулювання даної галузі виробництва в нашій країні за останні роки не змінюється. Підприємство не займається зовнішньоекономічною діяльністю тощо.

Таблиця 1

Графік проведення оцінки системи економічної безпеки МПП «Алекс» на перше півріччя 2016 року

Регламентация періодичності проведення оцінки		Вид оцінки					
Місяць	Тижні	Функціональна оцінка рівня економічної безпеки підприємства в цілому	Функціональна оцінка рівня складових економічної безпеки, зокрема:				
			Оцінка рівня інформаційної складової	Оцінка рівня політико-правової складової	Оцінка рівня ресурсної складової	Оцінка рівня ринкової складової	Оцінка рівня інтерфейсної складової
I	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	X	-	X	X	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	X	X	X	X	X	X
II	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	X	-	X	X	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	X	X	X	X	X	X
III	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	X	-
	3	-	X	-	X	-	-
	4	-	-	-	-	X	-
	5	X	X	X	X	X	X
IV	1	-	-	-	X	X	-
	2	-	X	-	X	X	-
	3	-	-	-	X	X	-
	4	X	X	X	X	X	X
V	1	-	-	-	X	X	-
	2	-	X	-	X	X	-
	3	-	-	-	X	X	-
	4	X	X	X	X	X	X
VI	1	-	-	-	X	X	-
	2	-	-	-	X	X	-
	3	-	X	-	X	X	-
	4	-	-	-	X	X	-
	5	X	X	X	X	X	X

Як свідчать дані таблиці 2 оцінка системи економічної безпеки в цілому на Гоголівська стрічковкацька фабрика « ПРАТ» буде здійснюється раз на квартал, що вмотивовано відсутністю різких змін у обсягах та видах діяльності. Підприємство має не сезонний характер виробництва, об'єкти якого, волокно і фурнітура, реалізуються споживачам пропорційно протягом року. Відповідно, обов'язкова оцінка всіх складових підприємства буде також здійснюватися поквартально. Однак, враховуючи специфіку даного підприємства, окремі складові будуть оцінюватись із частішою періодичністю. Основою відмінності в даній

галузі є ефективність функціонування та узгодженість ресурсної, ринкової та інтерфейсної складових. Також важливим для даного виду діяльності є захист інформації щодо технології та дизайну продукції, оскільки в даному секторі конкурентні переваги щодо новацій у виробництві є вирішальними. За зазначених умов, враховуючи обсяги діяльності оцінка даних складових буде проводитись один раз а місяць.

Таблиця 2

Графік проведення оцінки системи економічної безпеки Гоголівська стрічковкацька фабрика «ПРАТ» за перше півріччя 2016 року

Регламентация періодичності проведення оцінки		Вид оцінки					
Місяць	Тиждень	Функціональна оцінка рівня економічної безпеки підприємства в цілому	Функціональна оцінка рівня складових економічної безпеки, зокрема:				
			Оцінка рівня інформаційної складової	Оцінка рівня політико-правової складової	Оцінка рівня ресурсної складової	Оцінка рівня ринкової складової	Оцінка рівня інтерфейсної складової
I	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	-	X	-	X	X	X
II	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	-	X	X	X
III	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	-	-	-	-
	5	X	X	X	X	X	X
IV	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	-	X	X	X
V	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	-	X	X	X
VI	1	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	-	-	-	-
	5	X	X	X	X	X	X

Слід зазначити, що графіки проведення оцінки можливо та необхідно змінювати у випадку різних змін у діяльності підприємства, чи його оточуючого середовища. В практичній діяльності графік може зазначати термін здійснення перевірки та відповідального за її проведення.

Важливим на «Етапі планування» є формування завдань оцінки. Враховуючи запропонований нами тип та вид оцінки, на нашу думку доцільним стане формування завдань за окремими складовими економічної безпеки. Завданнями оцінки економічної безпеки підприємств є:

- виявлення можливостей та рівня оперативності, якості та ефективності використання інформації, ступня її захисту тощо;
- аналіз дотримання норм чинного законодавства, врахування та передбачення негативних наслідків в діяльності підприємства в зв'язку із його змінами;
- визначення рівня конкурентних переваг всіх видів ресурсів підприємства, виявленні можливостей щодо ефективності їх використання та розробці заходів реагування на виявлені загрози щодо їх функціонування;
- визначення рівня позицій підприємства на ринку, виявлення і узгодженість його можливостей;
- визначення рівня захищеності потенціалу підприємства, його економічних зв'язків із контрагентами.

На даному етапі можна сформувавши план оцінки системи економічної безпеки підприємства (табл. 3).

«Етап планування» повинен забезпечити реалізацію подальших зазначених етапів оцінки системи економічної безпеки. Окрім того результати наступних етапів, можуть вплинути на зміну етапу планування, зміна періодичності та видів оцінки зокрема. Необхідно зазначити, що аналогічним підготовчим етапом, що

відповідають одному напрямку оцінки є «Етап підготовки», який включає в себе формування критеріїв оцінки та визначення методів оцінки тощо.

Таблиця 3

План проведення оцінки системи економічної безпеки підприємства

Ознака	Характеристика
Мета оцінки	Визначення рівня конкурентних переваг підприємства, встановлення факторів впливу на їх формування та розробка заходів реагування на виявлені загрози щодо їх функціонування.
Завдання оцінки	<ul style="list-style-type: none"> – Виявлення можливостей та рівня оперативності, якості та ефективності використання інформації, ступня її захисту тощо; – Аналіз дотримання норм чинного законодавства, врахування та передбачення негативних наслідків в діяльності підприємства в зв'язку із його змінами; – Визначення рівня конкурентних переваг всіх видів ресурсів підприємства, виявленні можливостей щодо ефективності їх використання та розробці заходів реагування на виявлені загрози щодо їх функціонування; – Визначення рівня позицій підприємства на ринку, виявлення і узгодженість його можливостей; – Визначення рівня захищеності потенціалу підприємства, його економічних зв'язків із контрагентами.
Напрямок оцінки	Узгодження мети діяльності підприємства із завданнями системи управління та економічної безпеки зокрема.
Тип оцінки	Окрема оцінка складових, з подальшою інтеграцією їх показників до кінцевого, загального значення.
Вид оцінки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Здійснення функціональної оцінки рівня складових економічної безпеки підприємства; 2. Здійснення функціональної оцінки рівня економічної безпеки підприємства в цілому.
Періодичність оцінки	Згідно розробленого графіку оцінки за періодами, що враховуватимуть галузеві, виробничі та інші особливості окремого конкретного підприємства.

Висновки. Дослідження та обґрунтування етапу планування механізму оцінки економічної безпеки підприємств дозволяють дійти наступних висновків. «Етап планування» включає в себе визначення мети та завдань оцінки, встановлення її виду та періодичності проведення. Мета оцінки ґрунтується на визначенні самої системи економічної безпеки підприємства, враховує її напрямки. Вид оцінки обумовлюється типом оцінки. В розробленому нами механізмі оцінки економічної безпеки підприємства передбачено окрему оцінку складових, з подальшою інтеграцією їх показників до кінцевого, загального значення. Відповідно, оцінка може розподілятися на два види: здійснення функціональної оцінки рівня складових економічної безпеки підприємства; здійснення функціональної оцінки рівня економічної безпеки підприємства в цілому. Нами пропонується формування завдань за окремими складовими економічної безпеки.

Література

1. Белоус Н.Д. Теоретичне узагальнення економічної безпеки підприємств / Н.Д. Белоус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 1, № 2. – С. 196–202.
2. Бондаренко О.М. Показники, критерії та методи оцінки економічної безпеки авіакомпанії / О.М. Бондаренко // Наукові праці ОНАЗ. – 2003. – № 5. – С. 59–64.
3. Манів З.О. Економіка підприємства : навч. посіб. / Манів З.О., Луцький І.М. – 2-е вид., стер. К. : Знання, 2006. – 580 с. – (Вища освіта XXI століття).
4. Нагорна І.І. Вектор інвестицій як інструмент регулювання економічної безпеки підприємства / І.І. Нагорна // Бізнес-навігатор. – 2004. – № 5. – С. 132–134.
5. Пілова Д.П. Обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства як критерію оцінки результатів його господарської діяльності / Д.П. Пілова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Т. IV, Вип. 224. – С. 900–910.
6. Ткаченко А.М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / О.Л. Резніков, А.М. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 101–106.
7. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 6–12.

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Якушик І. Д.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ У ВИЗНАЧЕННІ СУТНОСТІ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто фундаментальні поняття, які є складовими концепції діагностики, виділено основні підходи багатьох вчених-економістів до тлумачення категорії «діагностика підприємства». Визначено та охарактеризовано різновиди діагностики підприємства.

Ключові слова: діагностика, економічна діагностика, кількісна та якісна діагностика, підприємство.

KOVALENKO V. V.
Khmelnitsky National University

THEORETICAL APPROACHES IN DEFINING THE ESSENCE DIAGNOSTICS ENTERPRISE

An important role in the evaluation process of the enterprise takes its diagnostics business. The study is a generalization and systematization of the existing views on the understanding of the nature of diagnostics company. Article viewed basic concepts that are part of the concept of diagnosis highlights the main approaches of many scientists and economists to interpretation category "diagnostics company." Defined and characterized the types of diagnostics company.

Keywords: diagnosis, economic diagnostics, quantitative and qualitative diagnostics company.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси у економіці, які спричинили зміни умов господарювання на усіх її рівнях, неабияк розширили поле та наповнили новим змістом економічну діяльність. Значно змінюється цільова орієнтація, предмет та метод діагностики діяльності усіх структурних ланок національної економіки.

Серед якісно оновлених напрямків і функцій управлінської діяльності являється концепція економіко-аналітичної діагностики, що знайшла досить широке застосування у країнах з розвиненими ринковими відносинами та має значні перспективи розвитку в Україні.

Незважаючи на значну еволюцію діагностики як науки, на сучасному етапі досі залишаються невирішені питання удосконалення, адаптації та розробки принципів та методів економічної діагностики, систематизації, узагальнення підходів до розкриття її змісту; уточнення комплексу процедур діагностики; регулювання, формування інформаційного потоку й бази даних у процесі дослідження; розробки системи оціночних показників діагностики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження окремих теоретичних аспектів діагностики діяльності підприємств неодноразово здійснювалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Слід виділити праці таких авторів, як Колпаков В. М., Поклонський Ф. Ю., Кривов'язюк І. В., Дзюба С. Г., Загорна Т. О., Синк Д. С., Томпсон А. А., Міщенко А. П., Рапопорт В. Ш., Ковальчук Т. М. та інші.

Метою дослідження є узагальнення та систематизація існуючих поглядів щодо розуміння сутності діагностики підприємства.

Виклад основного матеріалу. Термін «діагностика» (від грец. *diagnostikos* – спроможний розпізнавати, визначати, розрізняти) означає розпізнавання стану досліджуваного об'єкта за непрямими ознаками. Іншим можливим перекладом цього терміну являється процес вивчення стану об'єкта, у ому числі економічного, що відповідає традиційному поняттю економічного аналізу.

Спочатку поняття «діагностика» вживалося лише як медичний термін, на початку ХХ століття з'явилося поняття «технічна діагностика» та тільки у кінці ХХ століття у сфері економічних досліджень починає застосовуватися термін «економічна діагностика». Використання у економіці медичного терміну цілком закономірно, оскільки якщо ідентифікувати стан людини та підприємства, то стає можливим розгляд підприємства як складного «організму», який «живе», «хворіє», «видужує» як і будь-який інший організм, «...тому деякі закономірності, властиві біологічним системам, поширюються і на економічні» [1, с.194].

На нашу думку, суть діагностики полягає у виявленні паталогічних змін у досліджуваній системі та встановленні діагнозу. Економісти дають таке визначення діагностики.

Так, Р. Шніппер під діагностикою розуміє «вивчення стану господарюючого суб'єкта, вплив факторів розвитку соціально-економічних процесів та виявлення відхилень від нормального розвитку. Економічна діагностика орієнтована як на розпізнавання економічних протиріч, так і розробку заходів для їх вирішення. Комплексний характер економічної діагностики полягає в тому, щоб прослідкувати динаміку досліджуваних процесів у взаємозв'язку, дослідити прямі і зворотні зв'язки між процесами. Діагностичні методи поділяються на причинно-наслідкові зв'язки і залежності» [2, с.53].

На погляд Р. Ш. Рапопорта, діагностика – це дослідницька діяльність, що спрямована на

встановлення, аналіз та оцінку проблем підвищення ефективності системи менеджменту організації і виявлення головних напрямків їх розв'язання. Отже, діагностика дозволяє виявити проблеми не лише у системі управління підприємством, а й в будь-якій іншій системі [3, с.127].

Л. А. Костирко визначає діагностику як комплекс досліджень, що спрямовані на виявлення цілей функціонування господарюючого суб'єкта і способів їх досягнення [4, с.336].

Науковцем А. П. Міщенком було визначено діагностику як етап процесу ухвалення рішення, на якому менеджери аналізують основні причинно-наслідкові зв'язки конкретної визначеної ситуації. Однак, автором було не враховано того факту, що діагностика передбачає проведення системного аналізу [5, с.336].

В. М. Шаповал розглядає діагностику як оцінку економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень [6, с.307].

О. Дмитрієва вважає, що «економічна діагностика близька до економічного аналізу, однак це не одне й те саме. Вони розрізняються за цілями, завданнями і використовуваним інструментарієм». Аналіз визначає кількісне значення параметрів, виявляє відхилення різних параметрів від норми. Діагностика (постановка діагнозу) це «агрегований синтетичний висновок про стан досліджуваного об'єкта, який здійснюється на основі різної аналітичної інформації, її синтезу та зіставлення. Отже, основна відмінність економічної діагностики від аналізу полягає в її цільовій спрямованості на виявлення відхилень від норми, виявленні патології». При цьому сукупність операцій, яка локалізує причину відхилення об'єкта від нормального функціонування, називають функціональною діагностикою, а ту, що визначає відхилення параметрів об'єкта від заданої норми, параметричною діагностикою [7, с.274].

У своїх працях Е. М. Коротков розуміє діагностику як визначення стану об'єкта, предмета, явища чи процесу управління за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення в них слабких ланок і «вузьких місць» [8, с.432]. Проте, крім вказаного, діагностика включає також розробку заходів щодо усунення тих самих слабких ланок та «вузьких місць».

В. В. Боковець пропонує розуміти під діагностикою «спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу господарського процесу на основі типових ознак, властивих даному порушенню» [9, с.495]. Вважаємо такий підхід обмеженим, так як діагностика дозволяє встановити не лише характер порушень, а й виявити можливі порушення в перспективі та запобігти їх виникнення, прийняти рішення щодо усунення виявлених порушень.

Дж. К. Лафта, у свою чергу, стверджує, що діагностика – це аналіз величин і співвідношень параметрів (показників) організації, ринкового та інституціонального середовища, а також змін даних співвідношень з метою встановлення: причин виникнення проблеми, ієрархічного рівня системи (рівня виконуваних функцій, структури чи параметрів), на якому виникла і може бути усунена проблема. Автор зазначає, що діагностику слід розглядати як дослідницький процес [10, с.304].

Згідно з визначенням В. Глухова та Ю. Бахрамова, «діагностика економічної системи – це сукупність досліджень з визначення цілей функціонування підприємства, способів їх досягнення і виявлення недоліків» [11, с. 27].

Таким науковцем як І. В. Кривов'язюк було зазначено, що діагностика – це процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою існуючого методологічного інструментарію з метою виявлення проблем, вузьких місць, як нині існуючих, так й таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та визначення шляхів подолання у майбутньому засобом прийняття ефективних управлінських рішень [12, с.11].

На думку А. Вартанова, введення терміну «діагностика» пов'язано не з метою позначення нового виду аналізу, а щоб підкреслити, що основна увага має приділятися інтерпретації тих або інших економічних результатів діяльності підприємства» [13, с.80].

Український економіст Б. Колас вважає, що займатися діагностикою – значить розглядати в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати процес досягнення поставлених цілей і вирішення завдань, наразити на небезпеку заплановану діяльність. Це передбачає коригувальні рішення і/або перегляд цілей і прогнозів. Знання ознаки (симптому) дозволяє швидко і досить точно встановити характер порушень, не виконуючи безпосередніх вимірів, тобто без дій, що потребують додаткового часу і коштів [14, с.976].

Під діагностикою В. В. Лук'янова розглядає необхідний етап дослідження проблем, що мають місце у процесі життєдіяльності певної системи, який відбувається після виявлення проблеми у результаті контролю. Отже, діагностика – це процес розпізнавання й визначення позитивних, або негативних (кризових) тенденцій у діяльності підприємства на основі виявлених локальних змін, установлених залежностей, а також показників, що мають особливо великий вплив на ефективність діяльності підприємства [15, с. 464].

О. О. Гетьман зазначає, що діагностика підприємства – це аналіз та оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. Як підсумок діагностики на основі оцінки господарського стану і його ефективності робляться висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень [16, с.307].

Під економічною діагностикою розуміється систематичний збір, відображення, аналіз і опрацювання даних спеціальними методами в різних аспектах виробничо-господарської діяльності підприємства. Діагностика це функція, яка через інформацію пов'язує дослідників з ринками, споживачами, конкурентами, зі всіма елементами зовнішнього середовища та безпосереднього оточення. Методи діагностичного дослідження пов'язані з прийняттям рішень у всіх аспектах управлінської діяльності. Вони знижують рівень невизначеності і стосуються всіх елементів підприємства, його зовнішнього середовища в тих напрямках, які формують основу зростання прибутковості за рахунок збільшення частки продажів конкретного продукту на обраному ринку. З урахуванням вищезазначеного, Т. О. Загорна, визначає діагностику як сукупність методів якісного і кількісного аналізу, методів прогнозування та оцінки ефективності використання ресурсів підприємства для досягнення цілей розвитку бізнесу з урахуванням зовнішніх обмежень у рамках стратегічної зони господарювання [17, с.14].

Отже, результати узагальнення наведених існуючих підходів до визначення терміну “діагностика” показують нам, що суттєвих розбіжностей до розуміння цього терміну у науковців немає.

В економічній науці існує широке коло підходів до визначення видів діагностики. Наведемо та охарактеризуємо основні різновиди діагностики (таблиця 1).

Таблиця 1

Характеристика видів діагностики підприємства

Вид діагностики	Визначення
Економічна діагностика	Оцінка стану економічних об'єктів в умовах неповної інформації в цілях виявлення проблем розвитку й перспективних шляхів їх вирішення, а також на вивчення режимів функціонування цих систем
Діагностика ліквідності підприємства	Комплексна система оцінки діяльності підприємства, що дозволяє приймати обгрунтовані економічні рішення шляхом взаємозалежного вивчення всіх аспектів діяльності підприємства: комерційного, виробничого, інвестиційного та фінансового
Діагностика банкрутства	Сукупність методів аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві та оперативного реагування на неї початкових стадіях з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання
Діагностика фінансово-господарської діяльності	Встановлення та вивчення ознак, вимір основних характеристик, що відображають стан машин, технічних систем, економіки і фінансів суб'єкта господарювання, для передбачення можливих відхилень від сталих, середніх, стандартних значень та попередження порушень нормального режиму роботи
Комплексна бізнес-діагностика підприємства	Кількісна та якісна оцінка стану підприємства як цілісного організму стосовно його бізнес-оточення, визначення його проблем, слабких та сильних сторін, місця на ринку і серед конкурентів
Структурна діагностика	Передбачає дослідження підприємства та його підрозділів з позиції системного аналізу, при цьому особлива увага приділяється оцінці відповідності структури підприємства його стратегічним цілям та завданням поточної діяльності
Організаційна діагностика	Застосовується для аналізу взаємодії підрозділів підприємства у процесі виробництва та реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг та виконання завдань, що передбачають досягнення соціального ефекту
Функціональна діагностика	Використовується з метою оцінки діяльності окремих підрозділів підприємства за допомогою спеціально розроблених критеріїв. Дозволяє опосередковано оцінити внесок підрозділів, відділів та інших структурних одиниць підприємства у досягнення його цілей та обгрунтувати рішення щодо проведення реорганізації підприємства
Систематична діагностика	Передбачає комплексний моніторинг стану підприємства за допомогою системи заздалегідь встановлених параметрів та оцінку відхилень від їх нормального рівня
Епізодична діагностика	Вид діагностики, який не має системного характеру та проводиться лише в надзвичайних випадках, що суттєво знижує її ефективність
Кількісна діагностика	Передбачає застосування кількісних методів аналізу стану підприємства з метою оцінки його поточного стану та тенденцій розвитку
Якісна діагностика	Застосовується у випадках, коли об'єкт діагностики складно оцінити кількісно та необхідно вдатися до експертних методів.
Стратегічна діагностика	Допомагає оцінити ефективність стратегії підприємства, зрозуміти стратегічну позицію підприємства в кожному з напрямків його діяльності, оцінити сильні та слабкі сигнали, що надходять із внутрішнього та зовнішнього середовища
Оперативна діагностика	Діагностика, що служить базою для прийняття поточних та оперативних управлінських рішень
Ретроспективна діагностика	Здійснюється за звітний період (квартал, рік) та дає змогу повніше проаналізувати результати формування та використання рівня результативності порівняно із попереднім і поточним її аналізом, оскільки ґрунтується на завершених результатах фінансового обліку та звітності, доповнених даними управлінського обліку

Ознайомлення із даними видами діагностики дозволяє усвідомити той факт, що діагностика здійснюється у різних напрямках діяльності підприємства, має надзвичайно багатий методичний апарат та інструментарій.

Відтак, знання сутності, видової характеристики діагностики підприємства дає змогу чітко

орієнтуватися в умовах обмеженого доступу до інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Висновки. Категорія “діагностика” багатогранна і неоднозначна: її можна аналізувати в системах різних масштабів. На рівні підприємства можна виділити розширений і звужений підхід до трактування її сутності. Серед перспективних напрямів подальших досліджень можна виокремити формування системи показників діагностики, удосконалення механізмів, стратегій управління діагностикою. Можемо запропонувати наступне визначення діагностики: діагностика – це комплексний аналіз поточного стану і перспектив розвитку підприємства з метою розв’язання проблем і використання переваг, що виникають та створюються в процесі його діяльності.

Література

1. Глазов М. М. Экономическая диагностика предприятий : новые решения / М. М. Глазов. – СПб : СПбГУЭФ, 1998. – 194 с.
2. Шниппер Р. И. Регион: экономические методы управления / Р. И. Шниппер. – Новосибирск : Наука. Сибирское отделение, 1991. – 53 с.
3. Рапопорт В.Ш. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В.Ш. Рапопорт. – М. : Экономика, 1988. – 127 с.
4. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Костирко Л. А. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
5. Міщенко А. П. Стратегічне управління : [навчальний посібник] / А. П. Міщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 336с.
6. Шаповал В. М. Економічна діагностика : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Шаповал В. М. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
7. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая диагностика / О. Г. Дмитриева. – СПб : СПбГУЭФ, 1992. – 274 с.
8. Антикризовое управление : [учебник] / под. ред. Е.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
9. Боковець В.В. Менеджмент : навч. посіб. / В.В. Боковець. – Вінниця : ВФЕУ, 2012. – 495 с.
10. Лафта Дж. К. Управленческие решения : [учебное пособие] / Дж. К. Лафта. – М. : ООО фирма “Благовест – В”, 2004. – 304 с.
11. Бахрамов Ю. М. Финансовый менеджмент / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. – 2-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб : Питер, 2011. – 27 с.
12. Кривов’язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. / І. В. Кривов’язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 11 с.
13. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А. С. Вартанов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 80 с.
14. Колас Б. Управління державою III тисячоліття, або Стратегія і тактика побудови Української національної держави / Б. Колас. – Львів : Ініціатива, 2004. – 976 с.
15. Лук’янова В.В. Економічний ризик : [навч. посібник] / В.В. Лук’янова, Т.В. Головач. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.
16. Гетьман О. О. Економічна діагностика виробничої підсистеми як ефективний інструмент в обґрунтуванні маркетингової стратегії підприємства / О. О. Гетьман // Наука молода. – 2005. – № 4. – С. 307.
17. Загорна Т. О. Економічна діагностика : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – С. 14.

Надійшла 09.03.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 004:658.5

ЛИСАК Н. В., МІРОНОВА Ю. В., ПЕРЕГОНЧУК Н. П.

Вінницький національний технічний університет

ПІТИК О. В.

Вінницький кооперативний інститут

ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМП'ЮТЕРНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ

У статті розглянуто основні напрямки використання інформаційних систем для організації комп'ютерної інформаційної бази підприємства. Проаналізовано важливість впливу комп'ютерної інформаційної бази на ефективність діяльності підприємства.

Ключові слова: інформаційні технології, інформаційні системи, комп'ютерна інформаційна база, корпоративна інформаційна система, ефективність підприємства.

LYSAK N. V., MIRONOVA Y. V., PEREGONCHUK N. P.

Vinnitsia National Technical University

PIYUK O. V.

Vinnitsia Cooperative Institute

IMPROVEMENT OF THE COMPANY BY ORGANIZING COMPUTER INFORMATION BASE

In the article the basic directions of the use of the information systems are considered for organization of computer of information base of enterprise. Importance of influence of computer of information base is analysed on efficiency of activity of enterprise.

Keywords: information technologies, information systems, computer information base, corporate information system, efficiency of enterprise.

Вступ. Організація комп'ютерної інформаційної бази підприємства сьогодні має проблеми розвитку, удосконалення і широкого впровадження в повсякденну практику комп'ютерних технологій, використання яких дозволяє значно збільшити ефективність інформаційних процесів – збирання, пошуку, систематизації, аналізу, зберігання, узагальнення, опрацювання, подання і передавання різноманітних відомостей і даних на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в сфері комп'ютерної інформаційної бази займалися такі вчені, як С. М. Ромашко, Л. Я. Ванькович, О. О. Байкарова, О. В. Ілляшенко, С. І. Яковенко та ін. У працях цих вчених подаються визначення основних понять, формулюються і обґрунтовуються принципи оцінки й аналізу розвитку систем на підприємстві.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття суті комп'ютерної інформаційної бази як важливого фактору забезпечення ефективної діяльності вітчизняного підприємства.

Виклад основного матеріалу. На підприємствах інформація є важливим виробничим ресурсом, без якого неможлива управлінська діяльність. Тому значення набувають методи обробки та використання інформації, а також технічні засоби, завдяки яким стало можливим перетворення даних у інформаційний ресурс. Таким чином, інформаційна система підприємства є сьогодні важливим інструментом для здійснення управлінських функцій.

Важливим представляється те, що будь-яка інформаційна система характеризується наявністю технології перетворення вихідних даних у результативну інформацію. Такі технології прийнято називати інформаційними. Інформаційна технологія не може існувати окремо від технічного та програмного середовища. У інформаційній технології можна виділити дві частини: здатність генерувати за запитом інформаційний продукт і засоби доставки цього інформаційного продукту в зручний час і в зручній для користувача формі [1].

З метою висвітлення дискусійності ключових моментів коротко надамо трактування низки категорій, які викладені у вітчизняних працях. Так, інформаційна система трактується як система, що реалізує інформаційну технологію виконання встановлених функцій за допомогою персоналу і комплексу засобів автоматизації. База даних представляється набором даних, ефективно організованих так, щоб з ними було легко працювати. Вони будуються на системах управління базами даних: FoxPro, MS Access, Oracle та інших [2]. Інше джерело містить інформацію про те, що інформаційна система – це взаємозв'язана сукупність даних, обладнання, програмних засобів, персоналу, стандартних процедур, які призначені для збору, обробки, розподілу, зберігання, представлення інформації згідно з вимогами, які випливають з цілей організації. База даних системи менеджменту – це програмні засоби, що дають організаціям змогу здійснювати управління і мати доступ до необхідних даних [3].

Комп'ютерна інформаційна база (КІБ) – це сукупність інформації, апаратно-програмних і

технологічних засобів, засобів телекомунікації, баз і банків даних, методів і процедур, персоналу управління, які реалізують функції збору, оброблення, нагромадження та оброблення інформації для підготовки та прийняття ефективних управлінських рішень.

Комп'ютерна інформаційна база підприємства (КІБП) – це сукупність інформації, економіко-математичних методів і моделей, технічних, програмних, технологічних засобів і рішень, а також спеціалістів, які здійснюють обробку інформації та приймають управлінські рішення в межах підприємства [4].

Коментуючи окреслені положення, слід зазначити, що вітчизняні автори у останні роки досить вдало трактують поняття КІБП, дискусійність понять майже відсутня.

Можна виокремити п'ять головних типів інформаційних систем, які слугують для задоволення потреб різних організаційних рівнів і функціональних сфер менеджменту:

- 1) ділово-процесійні;
- 2) офісні автоматизовані;
- 3) управлінські інформаційні системи;
- 4) системи підтримки прийняття рішення;
- 5) системи підтримки виконання рішень.

Ділово-процесійна система є комп'ютерною інформаційною системою, що виконує щоденні поточні операції, потрібні для розвитку бізнесу і забезпечує пряму підтримку на операційному рівні організації. Ця система – головне джерело інформації, яка використовується іншими типами комп'ютерних систем організації.

Офісна автоматизована система має на меті полегшити зв'язок і підвищити продуктивність менеджерів і офісних працівників за допомогою документів і передавальних процесів. Це система селекторної інформації, яка може також містити текстові, табличні процесори, електронний календар, телеконференцію, графіки, системи керування базами даних та ін.

Управлінська інформаційна система – комп'ютерна інформаційна система, що постачає повсякденну інформацію і часто дає змогу здійснювати доступ до поточної і ретроспективної інформації, потрібної менеджерам, переважно середнього і нижчого рівнів [2]. Система орієнтована на фактичні, операційні напрямки діяльності і особливо важлива для планування, прийняття рішень, контролювання. Як правило, система підсумовує інформацію з операційно-ділових систем для підготовки поточних доповідей, які використовуються менеджерами.

Система підтримки прийняття рішень є комп'ютерною інформаційною системою, яка підтримує процес прийняття управлінських рішень в ситуаціях, які не досить добре структуровані. Такі системи загалом не вказують, які рішення є оптимальними. Проте вони роблять спробу скерувати процес прийняття рішень у правильне русло за допомогою спеціальних прийомів, які допомагають менеджерам детальніше аналізувати ситуацію. Спеціалізованим типом інформаційної системи, все більше поширеним, є експертна система. Це комп'ютерна система, яка використовує реальні знання експерта для вирішення спеціальних проблем.

Системи підтримки виконання рішень – комп'ютерні інформаційні системи, що підтримують виконання рішень і ефективне функціонування організацій на вищих рівнях. Такі системи розроблені недавно, і їх інколи називають виконавчо-інформаційними системами [5].

Сьогодні відомі такі проблеми впровадження інформаційних систем у практиці вітчизняних підприємств:

1. Безперервне збільшення обсягу технологічних пропозицій, що потребують великих інвестицій, і, відповідно, – посилення залежності від зовнішніх послуг (наприклад постачальників програмного забезпечення).

2. Зміна ролі інформаційних технологій у господарській діяльності багатьох підприємств; під час виконання внутрішньофірмових процесів функція ІТ перестала бути допоміжною, а перетворилась у важливу складову продукту чи виробничих потужностей.

3. Зростання витрат у сфері інформаційних технологій.

Таким чином, впровадження інформаційних технологій створює підґрунтя для розвитку нової культури праці і одночасно призводить до стратегічної переорієнтації підприємства. Використання інформаційних комп'ютерних систем для вирішення управлінських та підприємницьких завдань, стратегічного розвитку, підвищення ефективності адміністративної діяльності, обліку і контролю, планування й аналізу, реалізації у мережевому режимі різноманітних зв'язків підприємств з їх партнерами, клієнтами, владними структурами призвело до зростання інформаційних потреб, дало можливість не обмежувати інформаційні потоки та інформаційні процеси межами окремого підприємства і зумовило зростання інвестицій у комп'ютерні технології [6].

Організація інформаційного забезпечення ведеться паралельно з програмним забезпеченням та інформаційною технологією, зорієнтованою на кінцевого користувача [7]. Для правильного розуміння основних задач КІБП, авторами було визначено місце КІБП у загальній інформаційній системі підприємства (рис. 1).

Вважаємо, що КІБП має однорівневий та постійний зв'язок з такими складовими інформаційної системи як функціональні компоненти та організаційні компоненти. Динамічна та безперервна взаємодія усіх трьох компонентів інформаційної системи забезпечить ефективність комп'ютерної інформаційної бази.

Наведено трактування основних компонентів інформаційної системи. Функціональні компоненти – це компоненти призначені для конкретного утримання процесів циркуляції і обробки інформації.

Підсистеми, які підтримують функції управлінського процесу, що спрямовані на досягнення певних цілей всієї системи, називають функціональним.

Інформаційне забезпечення – сукупність реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення і форм організації інформації, яка циркулює в системі.

Технічне та програмне забезпечення – сукупність технічних чи програмних засобів, що використовуються при функціонуванні системи.

Математичне забезпечення – сукупність математичних методів, моделей і алгоритмів обробки інформації, використовуваних при створенні системи.

Правове забезпечення – сукупність правових норм, що регламентують правостосунки при функціонуванні системи і юридичний статус результатів її функціонування.

Лінгвістичне забезпечення – сукупність мовних засобів для формалізації природної мови, побудови та поєднання інформаційних одиниць при спілкуванні персоналу із засобами обчислювальної техніки [6].

Задовільні результати господарської діяльності вітчизняних підприємств по переробці олієжирової сировини свідчать про те, що суб'єкти підприємницької діяльності відстають від аналогів більш ніж коли-небудь [8]. Очевидно, така ситуація свідчить різке відставання науково-методичного та методологічного арсеналу на шляху до підвищення техніко-технологічного, організаційно-управлінського та кадрового потенціалу підприємств.



Рис. 1. Комп'ютерна інформаційна база в загальній інформаційній системі підприємства

Як вже зазначалося вище, важливим фактором забезпечення продуктивної діяльності підприємства виступає ефективно організована комп'ютерна інформаційна база. Дотримання усіх принципів якісного функціонування КІБП, підтримка інформаційного забезпечення та успішно організована управлінська політика цієї сфери забезпечать підтримку ефективності діяльності вітчизняного підприємства.

Поставлена задача передбачає глибоке обґрунтування доцільності капіталовкладень у систему КІБП. Першочерговим завданням є встановлення математичної залежності прибутковості підприємства від ефективності КІБП.

Перевірка достовірності робочої гіпотези була проведена попередню апроксимацію даних. Для цього було використано статистичні дані за останні десять періодів господарювання Публічного акціонерного товариства «Вінницький олійно-жировий комбінат», як характерного для обраної галузі дослідження.

З метою встановлення форми математичної залежності було проведено графічний аналіз масиву даних (рис. 2). Було прийнято такі позначення змінних моделі: y – прибутковість підприємства; x_1 – ефективність організації КІБП; x_2 – ефективність функціональних компонентів інформаційної системи підприємства; x_3 – ефективність організаційного компонента інформаційної системи підприємства.

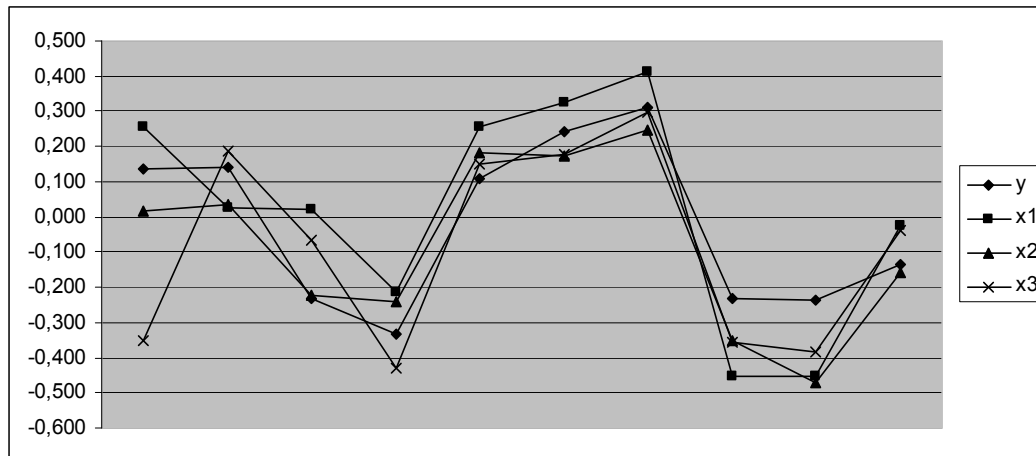


Рис. 2. Динаміка прибутковості та ефективності КІС ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат»

Таким чином, апроксимація наведених даних свідчить про можливий тісний зв'язок між обраними факторами. Побудована на основі цих даних регресійна модель дозволяє стверджувати про значну лінійну залежність між прибутковістю підприємства та факторами ефективності КІБП:

$$y = -0,021 + 0,385x_1 + 0,037x_2 + 0,282x_3. \quad (1)$$

Зазначаємо, що усі статистичні розрахунки здійснювалися за допомогою інструменту Microsoft Excel (Сервіс→Аналіз даних→Регресія).

Отримана модель (1) дозволяє зробити висновок, що визначальним фактором прибутковості сучасних підприємств виступає оперативна реалізація заходів з розробки, реалізації та підтримки ефективної КІБП.

Останнім часом в Україні на підприємствах різного масштабу широко почали впроваджуватись корпоративні інформаційні системи. Як зазначається, корпоративні інформаційна система дозволяє якісно та швидко реалізовувати завдання розробки, реалізації та підтримки ефективної КІБП.

У літературних джерелах вітчизняних авторів корпоративна інформаційна система частіше усього трактується як інформаційна система, яка підтримує автоматизацію функцій управління і надає інформацію для поглиблення знань та прийняття управлінських рішень. В ній реалізована сучасна управлінська ідеологія, яка поєднує бізнес-стратегію підприємства і прогресивні інформаційні технології. Корпоративні інформаційні системи, призначені для автоматизації різних видів господарського обліку та управління підприємством, їх можна умовно поділити на три класи: локальні системи, середні інтегровані системи, великі інтегровані системи [2].

Поряд з корпоративними системами використовуються на вітчизняних підприємствах локальні системи, які успішно справляються з вирішенням окремих задач обліку на підприємстві, але, як правило, не надають цілісної інформації для автоматизації управління. Перевагою цих систем є порівняно невисока ціна і відносна простота впровадження. Прикладом таких систем можуть бути "Інфобухгалтер", "ІС:Бухгалтерія" чи "Турбобухгалтер". Вони найефективніші на малих і середніх підприємствах, які не займаються виробництвом продукції.

Середні інтегровані системи призначені для управління виробничим підприємством і інтегрованим плануванням виробничого процесу. Прикладом середніх інтегрованих систем можуть бути системи "Галактика", "Інфософт", "АВАСУС Financial", "ПАРУС", "АВАСО SOFT", "ІС: Підприємство", "Регістри". Системи, які давно присутні на ринку, вимагають сумісності з попередніми версіями продукту. Проте в багатьох випадках така сумісність не забезпечується, що і є визначальною проблемою. Тому під час вибору системи основними критеріями будуть не лише довіра до фірми-виробника, а й відповідність її

особливостям бізнесу конкретного підприємства і перспективи розвитку функціональних можливостей системи.

Великі інтегровані системи функціонально найрозвинутіші, найскладніші і найдорожчі. В них реалізуються зазвичай західні стандарти управління рівня MRPII та ERP. Цей вид систем на вітчизняному ринку представлений продуктами фірм SAP, ORACLE, BAAN, PeopleSoft. До впровадження цих систем на підприємствах треба ставитись обережно, оскільки вони досить дорогі, вимагають докорінної перебудови організаційної структури, системи оперативного управління виробництвом і переходу на жорсткий стандарт управління.

Висновок. Підсумовуючи представлений матеріал дослідження, можна зробити висновок про те, що організація комп'ютерної інформаційної бази є важливим фактором забезпечення ефективної діяльності вітчизняного підприємства.

У статі визначено сутність категоріального апарату, що стосується комп'ютерної інформаційної бази, а також висвітлено основні дискусійні положення даного питання. Виокремлення п'яти головних типів інформаційних систем, які слугують для задоволення потреб різних організаційних рівнів і функціональних сфер менеджменту, дає змогу більш повно та якісно охарактеризувати вітчизняні інформаційні системи.

Виявлено та представлено місце КІБП у загальній інформаційній системі підприємства, що дає змогу правильно визначати основні задачі КІБП. В рамках цього охарактеризовано усі складові елементи інформаційної системи підприємства. Також доведено, що для запобігання виникнення негативних наслідків необхідним елементом діяльності є застосування інформаційної бази на підприємствах. Побудована регресійна модель залежності прибутковості підприємства від ефективності організації КІБП, ефективності функціональних та організаційних компонентів інформаційної системи підприємств підтвердила гіпотезу авторів про визначальність фактора ефективної організації КІБП.

Отримані результати стануть основою у подальших дослідженнях щодо покращення діяльності вітчизняного підприємства на основі ефективної комп'ютерної інформаційної бази.

Література

1. Міронова Ю. В. Особливості процесу оптимального управління ефективністю праці на підприємствах / Ю. В. Міронова, С. О. Петров, А. Ю. Франчук, Н. В. Лисак // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2015. – № 3. – С. 67–71.
2. Ромашко С. М. Інформаційні системи в менеджменті / С. М. Ромашко. – Львів : ЛІМ, 2007. – С. 49.
3. Ванькович Л. Я. Характеристика окремих типів управлінських інформаційних систем / Л. Я. Ванькович // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – 2008. – С. 21–22.
4. Байкарова О. О. Інформаційні технології – засіб оптимізації діяльності підприємств / О. О. Байкарова, Л. М. Тарасюк // Комп'ютерно-інтегровані технології: освіта, наука, виробництво. – 2013. – № 11. – С. 177–182.
5. Ілляшенко О. В. Системний контроль господарських операцій із використанням інформаційних технологій / О. В. Ілляшенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 33–40.
6. Терещенко Л. О. Інформаційні системи і технології обліку : навч. посібник / Л. О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2003. – С. 158.
7. Яковенко С. І. Інформаційні технології й реінжиніринг у процесах організації, трансформації та управління корпораціями / С. І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 10. – С. 222 – 235.
8. Пітик О. В. Статистична оцінка сучасного стану виробництва та реалізації соняшнику в регіоні / О. В. Пітик, Ю. В. Міронова, О. А. Ковальчук // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – К., 2014. – № 7 (158). – С. 114–118.

Надійшла 01.03.2016; рецензент: д. е. н. Зянько В. В.

ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто сутність та особливості ефективного управління вітчизняним підприємством. Автором визначені основні інструменти управління промисловим підприємством. Розкрито сутність ціннісно-орієнтованого управління, визначено його головні складові, доведено перспективність його використання на промислових підприємствах. Запропоновано структурно-логічну послідовність етапів ефективного управління промисловим підприємством.

Ключові слова: ефективність, управління підприємством, інструменти підвищення ефективності управління, ціннісно-орієнтоване управління.

KLYMCHUK A. O.
Khmelnitskyi National University

KEY TOOLS OF MANAGEMENT ENTERPRISE INCREASE

The article considers the nature and characteristics of effective home enterprise management. The basic tools of industrial enterprise are determined. The essence of value-oriented management is revealed, its main components are defined, promising use in the industry is proved. The main functions and methods as key tools of effective management enterprise are defined. A structural and logical sequence of effective management of industrial enterprise is proposed. It is noted that the main tool of effective management is the quality of management as a set of compliance management behaviour in a particular situation, which allows the enterprise to confidently hold on to rapid changes in the internal and external environments. It is proved that the main resource of the enterprise is successful personnel more than other factors, which determines the strategic success of the enterprise and its competitiveness.

Keywords: efficiency, management of enterprise, management tools increase, value-oriented management.

Постановка проблеми. Забезпечення довгострокового економічного зростання підприємства в умовах нестабільності та жорсткої конкуренції вимагає вирішення поставлених перед ним завдань, що полягає у визначенні єдиних підходів до формування дієвих інструментів ефективного управління підприємством, котрі мають відповідати сучасним ринковим перетворенням. Суть управлінської діяльності на підприємстві полягає у впливі на процес через прийняття рішень. Необхідність управління підприємством пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві і відокремлення управлінської праці від виконавчої. Правильне управління повинно в достатній мірі забезпечити налагодження зв'язків на підприємстві та створити умови для досягнення мети діяльності при найменших витратах. Дана проблематика потребує значної уваги науковців щодо визначення інструментів ефективного управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективного управління підприємством присвятили велику кількість наукових праць зарубіжні та вітчизняні економісти: І.В. Смолін, Й.С. Завадський, Л.М. Захарова, Д.М. Сулл, Ч. Дж. Болмен, Дж. Блек, М. Браун, П. Друкер, М. Портер, Д. Нортон.

Незважаючи на це, складність та багатоаспектність проблематики ефективного управління підприємством в сучасних ринкових умовах породжує необхідність дослідження інструментів, пов'язаних із ефективним управлінням промисловим підприємством.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Питання створення сучасної ефективної системи управління на підприємствах залишається невирішеним, що і обумовлює необхідність розкриття переваг та можливостей орієнтованого управління як ефективного інструментарію підвищення ефективності в управлінні на промислових підприємствах з урахуванням вимог ринкової економіки.

Формування цілей статті. Метою статті є визначення інструментів підвищення ефективності управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ефективним управлінням підприємством слід розуміти результативне управління, тобто систематично-організаційний процес, який включає мету, об'єкт, методи та функції управління, що формують структуру управління. Водночас, щоб зрозуміти, наскільки ефективна та чи інша система управління підприємством, потрібно, перш за все, визначити інструменти, котрі дозволяють це зробити [1, с. 152].

Основним інструментом ефективного управління підприємством є якість управління як сукупність відповідності поведінки системи управління в конкретній ситуації, яка дозволяє підприємству впевнено триматися за швидких змін у внутрішньому і зовнішньому середовищах. Якість управління залежить від статичних і динамічних характеристик системи управління, тобто від її побудови і функціонування.

За сучасних умов основним ресурсом успішного функціонування підприємства є персонал, який більшою мірою, ніж інші чинники, визначає стратегічний успіх підприємства, є основою забезпечення його

конкурентоспроможності. Стратегія, у центрі якої перебуває персонал, може виконувати роль організаційного важеля, що, у свою чергу, може забезпечити додаткові можливості для одержання прибутку. Саме надійність персоналу є одним із джерел конкурентного успіху, тобто здатністю підприємства, котре управляє людьми, виховати й процвітати за різних обставин, а також ефективно реагувати на різноманітні зміни, спонукати рекомендувати в якості основного організаційного підходу ставити персонал на перше місце.

Разом з тим, вдосконалення управління підприємством залежить від шляхів розвитку – екстенсивного або інтенсивного. Інтенсивний розвиток підприємства, метою та результатом якого є підвищення економічної ефективності виробництва і збільшення на цій основі обсягів виготовленої продукції, характеризується способом змін, змістом яких є використання у виробництві досягнень науки і техніки, передового практичного досвіду, особливим способом розвитку підприємства, що спирається на досягнення науково-технічного прогресу. На відміну від інтенсивного, екстенсивний тип розвитку підприємства пов'язаний з нарощуванням обсягів виробництва, підвищенням його ефективності за рахунок залучення в господарський процес якомога більшої кількості економічних ресурсів. Виходячи з цього, інтенсивний тип розвитку в якості ефективного управління підприємством буде більш пріоритетним, оскільки забезпечує розширення й оновлення асортименту за рахунок виробництва і реалізації нової конкурентоспроможної продукції, покращення процесів організації виробництва та праці, більш повне задоволення потреб як керівників та працівників підприємства, так і суспільства без збільшення обсягів необхідних ресурсів [1, с. 168-169].

Як показує досвід, одними із ключових елементів ефективного управління підприємством є вибір методів управління. Класичними методами управління діяльністю підприємств є: адміністративні (організаційно-розпорядчі засади функціонування підприємства), економічні (здійснюють безпосередній вплив на ефективність діяльності підприємства) та соціально-психологічні (мають прямий зв'язок з працівниками, сприяють підвищенню їх трудової активності і використання індивідуальної та групової свідомості, психології, що покликані підвищувати трудову активність працівників і створювати відповідні соціально-психологічні умови для їх трудової діяльності [2, с. 258].

Саме за допомогою поєднання класичних методів із специфічними, що притаманні окремій галузі, доцільно здійснювати управління підприємством, що проявляється через реалізацію процесу прийняття та здійснення управлінських рішень, котрі сприяють ефективному системному управлінню та результативній діяльності підприємств.

Виходячи з того, що ефективність діяльності залежить від якості прийнятих управлінських рішень, до інструментів ефективного управління підприємством варто віднести функції управління, на основі яких провідні фахівці апарату управління складають плани розвитку підприємства та здійснюють прогнозування його діяльності. На цьому етапі здійснюється формування завдань та визначення стратегії розвитку підприємства, створюється орієнтир майбутньої його діяльності. Серед основних функцій управління підприємством виділимо наступні: планування (діє на початку управлінського процесу і є основою для інших функцій управління); організації (сприяє взаємодії між підрозділами, службами, співробітниками (кадрами) з метою досягнення поставленої цілі на підприємстві); контролю (має вплив на сукупний розвиток підприємства, здійснює оцінювання ефективності діяльності підприємства як результат якості прийнятих управлінських рішень) [3, с. 119–122; 4, с. 358].

Разом з тим, у сфері наукового розвитку практично немає досліджень, які розкривають значимість економічних та соціальних цінностей як основних внутрішніх регуляторів професійної діяльності керівників, тобто інструментів ефективного управління підприємством. Мова іде про визначення концепції ціннісно-орієнтованого управління, яка сформувалася у західному менеджменті наприкінці ХХ ст. як результат поєднання теорії корпоративних фінансів і методів стратегічного управління, що дало змогу оцінювати фінансові наслідки найважливіших управлінських рішень.

В загальному випадку ціннісно-орієнтоване управління є концепцією управління, що направлена на якісне поліпшення стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях підприємства за рахунок концентрації зусиль на ключових чинниках цінності всіх осіб, що ухвалюють рішення [5]. Крім того, серед основних характеристик цієї системи управління визначимо наступні: ціль як довгострокове збільшення цінності підприємства; специфічні об'єкти управління системи, що є факторами цінності; єдність стратегічного та оперативного контурів управління підприємством.

Результати проведених досліджень дозволили розробити програму структурно-логічної послідовності етапів управління промисловим підприємством, представленої на рис. 1.

За результатами дослідження структурно-логічної послідовності етапів управління підприємством можливо визначити наступне: профілі економічних і соціальних особистісно значущих та професійно значущих цінностей для керівників; ієрархію системи цінностей, значущих для професійної діяльності та особисто значущих цінностей; пріоритетну модель управління промисловим підприємством; структурні елементи профілів стереотипів управління; напрями проведення переосмислення стереотипів як основи для набуття підприємством властивостей стратегічної гнучкості управління промисловими підприємствами.

Отже, з метою функціонування ціннісно-орієнтованого управління на підприємстві необхідною є наявність чотирьох основних модулів [7, с. 315]:

- оцінювання, що припускає вибір моделі та процедур визначення цінностей, моніторинг її зміни, визначення механізмів створення системи нових цінностей;
- стратегія, метою формування якої є обґрунтування та визначення заходів, які спрямовані на досягнення цільової установки – підвищення цінності підприємства для її власників.
- фінанси, котрі визначають фактори, що створюють цінність підприємства, з яких виокремлюють ключові для кожного підрозділу окремо і для всього підприємства в цілому.
- корпоративне управління, що спрямоване на вирішення завдань погодження інтересів власників і керівників, обґрунтування системи вимірювання і матеріального заохочення, стимулювання діяльності співробітників і вищого керівництва підприємства.

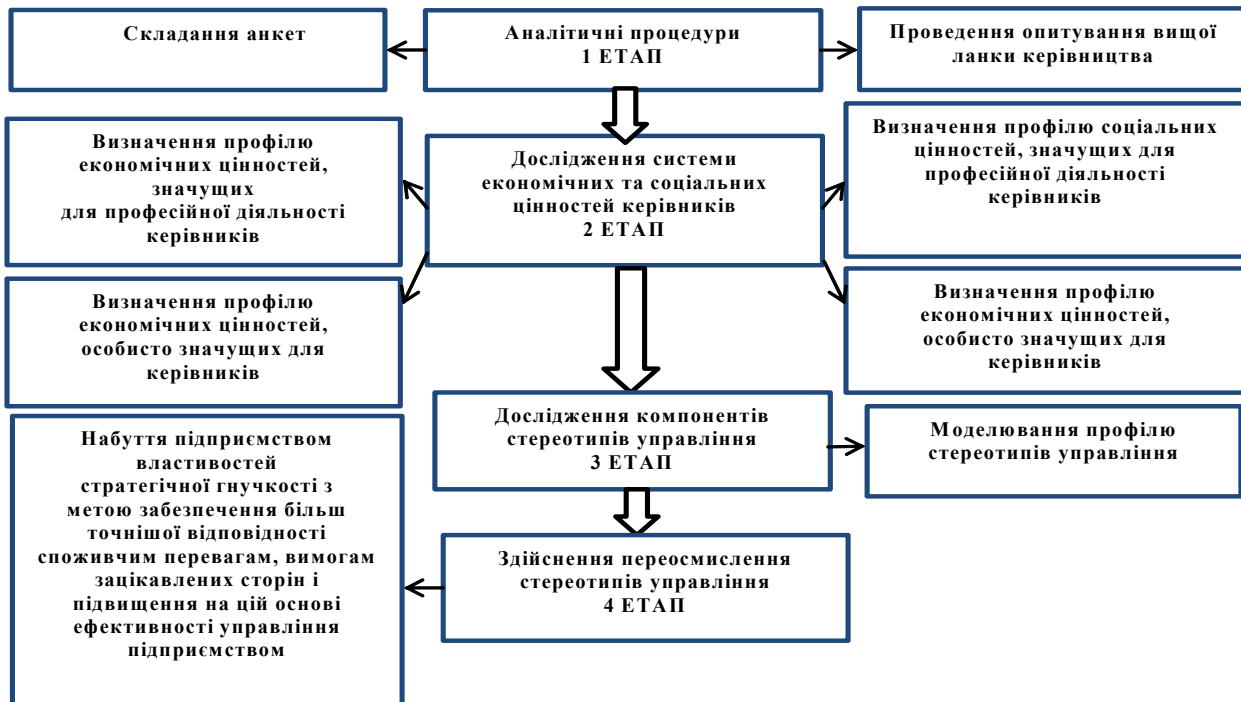


Рис. 1. Програма структурно-логічної послідовності етапів управління промисловим підприємством [5, 6]

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, результативність діяльності будь-якого підприємства вимагає ефективного управління ним. Для цього, в першу чергу, необхідним є визначення інструментів управління підприємством для координації і регулювання управлінських дій персоналу. Що стосується ціннісно-орієнтованого управління, то воно може стати ключовим інструментом обґрунтування управлінських рішень щодо формування стратегії розвитку промислового підприємства та здійснення ним організаційних змін. Перспективи подальших досліджень полягають у формуванні дієвого механізму підвищення мотивації та стимулювання персоналу в управлінні підприємством, який має бути адаптований до конкретної галузі промисловості, що забезпечить довгострокове економічне зростання промислового підприємства.

Література

1. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації : монографія / І.В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с.
2. Завадський Й. С. Менеджмент : [підручник] : т. 1 / Й.С. Завадський. – К. : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.
3. Боумен К. Основы стратегического менеджмента / под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой ; пер. с англ. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 175 с.
4. Економічна енциклопедія : [у 3 т.]. Т. 2 ; за ред. С.В. Мочерного. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
5. Сулл Д.Н. Жизненный цикл и смена управленческих стереотипов [Электронный ресурс] / Д.Н. Сулл. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua>
6. Захарова Л.Н. Стереотипы в принятии решений как проблема менеджмента [Электронный ресурс] / Л.Н. Захарова, Б.Б. Ярмахов, А.М. Минеев, В.В. Колосова // Управление персоналом. – 2001. – № 6. – Режим доступа : <http://www.hrm.ru/db/hrm>
7. Болмен Ч.Дж. Рефрейминг организаций. Артистизм, выбор и лидерство / Ч.Дж. Болмен, Е.Дил Терренс. – Стокгольм. шк. экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 496 с.

Надійшла 01.03.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 65.050.9

ЯРЕМЕНКО О. Ф.
Хмельницький національний університет

**КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

У статті, на підставі аналізу різних наукових підходів до визначення поняття «кадрова безпека» та її структуру, висвітлено основні механізми її забезпечення у сучасних умовах розвитку економіки. Запропоновано конкретні заходи щодо зміцнення кадрової безпеки на підприємстві. Забезпечення кадрової безпеки доцільно розглядати в розрізі стратегічного, тактичного і оперативного рівнів. До основних елементів кадрової безпеки підприємства запропоновано включити соціальну, матеріальну, професійно-інтелектуальну, психологічну та фізичну безпеки

Ключові слова: кадрова безпека, підприємство, персонал, складові елементи кадрової безпеки, система кадрової безпеки.

YAREMENKO O. F.
Khmelnitsky National University

**PERSONNEL SECURITY OF THE ORGANIZATION: A CONCEPTUAL
FRAMEWORK FOR ENSURING**

The article, based on the analysis of various scientific approaches to the definition of "human security" and its structure, reflects the basic mechanisms of its support in modern conditions of economic development. Concrete measures were proposed to strengthen human security in the enterprise. Ensuring of personnel safety it is advisable to consider in terms of strategic, tactical and operational levels. The main elements of personnel security of the enterprise are proposed to include social, financial, vocational, intellectual, psychological and physical security.

Keywords: personnel security, enterprise, staff, elements of personnel security, human resources security.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки однією з головних цілей є забезпечення її економічної безпеки. Однак слід визнати, що, попри актуальність цих питань, змістовні характеристики складових економічної безпеки розкриті недостатньо, зокрема, на особливу увагу заслуговує вивчення кадрової безпеки у системі економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що питання економічної безпеки підприємств є сьогодні популярними серед науковців, про що свідчать матеріали [1–4, 9, 10]. Незважаючи на те, що популярність таких питань є принципово іншою, порівняно із періодом зародження і становлення науки про економічну безпеку, дотепер вивчення кадрової складової економічної безпеки підприємства не можна вважати звершеним.

Складність процесу забезпечення та управління кадровою безпекою підприємства обумовлюється не лише недостатнім розвитком теоретичної бази дослідження, певним нерозумінням деякими керівниками важливості даної проблеми, але й її багатогранністю, значною кількістю її складових, відсутністю можливості достовірної оцінки прояву факторів небезпеки.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад системоутворюючих засад кадрової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Формування нової парадигми розвитку підприємства передбачає не тільки переосмислення усталених уявлень менеджменту, але й формування концептуальних основ економічної безпеки підприємств, адекватних сучасним реаліям. Дослідження питань безпеки підприємства базується на використанні теоретичного аналізу та узагальненні наукових розробок, історичного і логічного методів наукового пізнання.

Слід зазначити, що на сьогодні серед науковців, які досліджують проблеми безпеки, не існує єдиної думки з приводу визначення сутності поняття «безпека підприємства» взагалі та «кадрова безпека» зокрема. Зважаючи на те, що поняття «кадрова безпека» підприємства є похідним від поняття «безпека» взагалі і на те, що єдиного визначення безпеки не існує, можна виділити кілька підходів до його тлумачення.

Аналіз різних точок зору щодо поняття кадрової безпеки дозволяє зауважити, що окремі підходи характеризують її звужено і не розкривають в повній мірі зміст. Саме тому, з позиції системного та ресурсно-функціонального підходів, зміст категорії «кадрова безпека» характеризує наявність максимально-ефективної структури кадрового складу підприємства, за якого відбувається ефективне функціонування всіх складових економічної системи, забезпечення захищеності і здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам, що пов'язані з персоналом, забезпечує взаємне задоволення їх інтересів та розвиток.

У структурі економічної безпеки підприємства виділяється інтелектуальна, соціальна, окремо

кадрова складові, що стосуються безпосередньо персоналу. Проте, задля конкретизації напрямів забезпечення економічної безпеки, варто синтезувати їх у одну, яка буде характеризувати кадрову безпеку в цілому (рис. 2.).

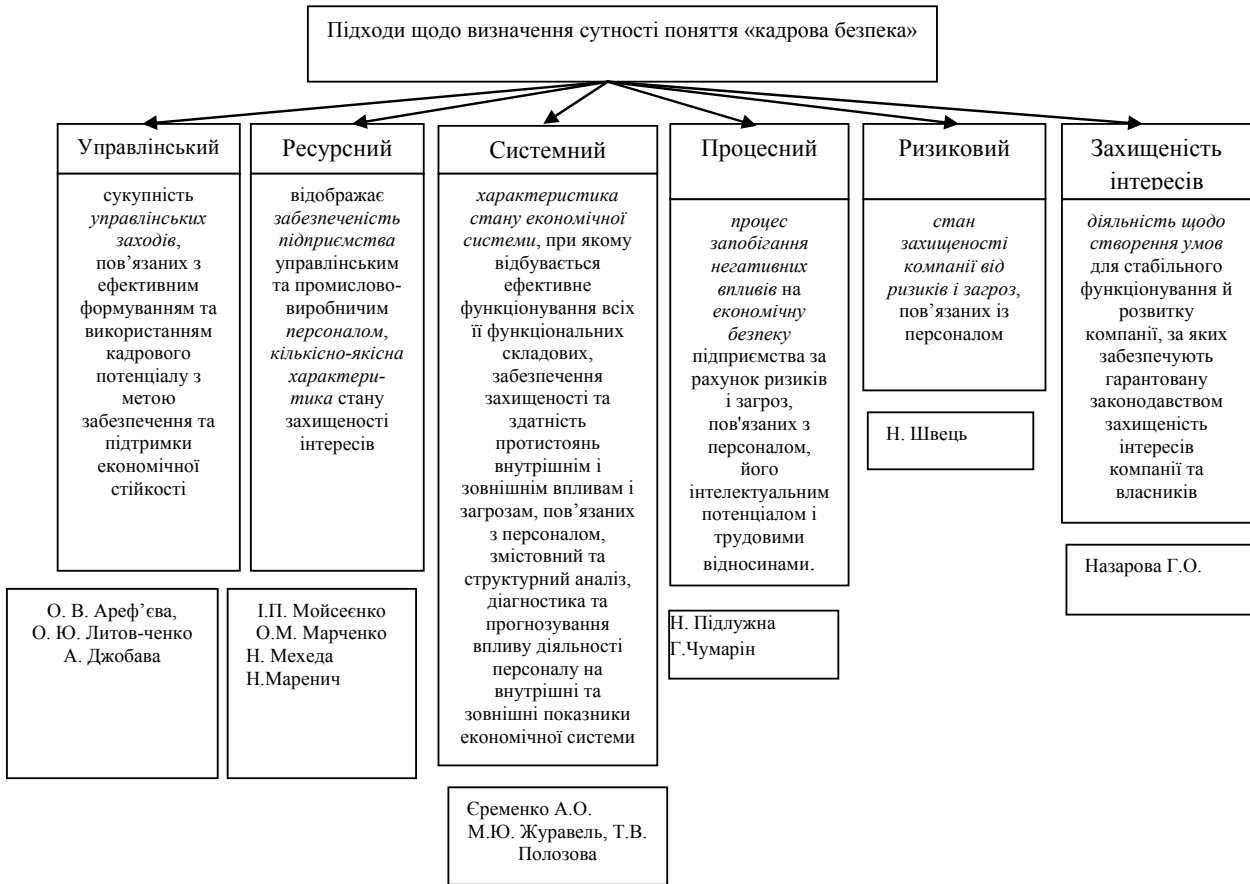


Рис. 1. Зміст поняття «кадрова безпека підприємства»

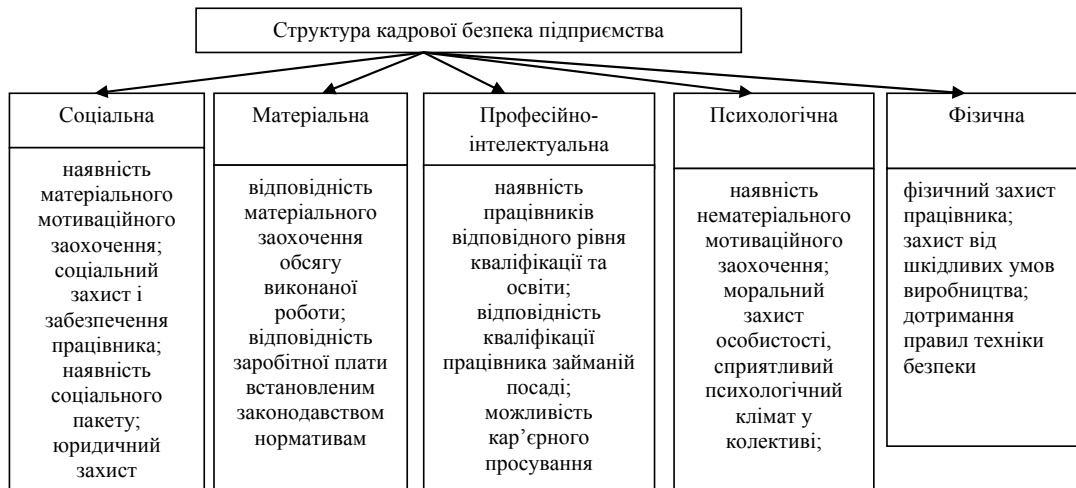


Рис 2. Елементи кадрової безпеки підприємства

Усі складові пов'язані між собою та забезпечують відповідний рівень кадрової безпеки.

Виходячи з методології наукового аналізу, найбільш прийнятними принципами побудови системи індикаторів соціальної безпеки видаються наступні:

- об'єктивності, тобто наукової обґрунтованості з врахуванням досягнень природничих та суспільних наук;
- практичності (прикладного характеру), що характеризує можливість практичного застосування індикаторів для оцінки глибини соціально-економічних проблем в країні (регіоні) та проведення точної діагностики загроз системі соціальної безпеки;

- комплексності, тобто можливості поєднувати та відображати економічні та соціальні аспекти безпеки;
- наскрізного подання, що враховує необхідність визначення критеріїв соціальної безпеки за рівнями (державний, регіональний, особистісний);
- однозначної інтерпретації для осіб, які приймають рішення щодо усунення та мінімізації впливу загроз;
- відповідності діючим особливостям прийняття рішень;
- ясності побудови, прозорості, простоти і зрозумілості;
- гнучкості та відображення змін;
- репрезентативності для порівнянь;
- обмеженої кількості;

Разом з тим зауважимо, що повна сукупність даних принципів є не ідеальною.

Оцінку елементів кадрової безпеки підприємства пропонується проводити методом встановлення нормативної величини витрат на відповідні заходи підприємств окремої галузі. Це дозволить, у порівнянні, визначити відповідність витрат, загальній тенденції. За норматив обрахунку можна приймати середньогалузеве значення. Індикатори повинні відповідати максимальній кількості критеріїв та містити порогові значення показників.

У зв'язку з комплексністю, різноманітністю і складністю завдань забезпечення кадрової безпеки доцільно розглядати їх в розрізі наступних рівнів:

1. Стратегічний рівень. Полягає в ліквідації протиріч або їх локалізацію і послаблення. Цей рівень характеризується виробленням системоформуючих рішень, що знаходять відображення в стратегіях, перспективних програмах забезпечення кадрової безпеки. Забезпечення соціальної відповідальності підприємства.

2. Тактичний рівень. Полягає в вирішенні завдань, що пов'язані з ліквідацією конкретних видів загроз або запобіганню їх впливу. Включає комплекс превентивних заходів.

3. Оперативний рівень. На ньому забезпечення кадрової безпеки має знаходити свій відображення у ліквідації наслідків загроз і негативних впливів, відшкодуванні збитків; містить комплекс оперативних заходів забезпечення безпеки.

Основними елементами забезпечення кадрової безпеки є:

- встановлення стратегічних пріоритетів щодо кадрової безпеки в цілому і за складовими;
- моніторинг стану кадрової безпеки;
- визначення конкретних заходів по збереженню або зміні параметрів кадрової безпеки на основі застосування науково обґрунтованих методів загалом і окремих її аспектів;
- реалізація заходів по забезпеченню кадрової безпеки;

До основних методів забезпечення кадрової безпеки підприємства належать:

- чітке ведення бухгалтерського та фінансового обліку діяльності, аудит документації;
- ретельний відбір персоналу, проведення атестації робочих місць за умовами праці, моніторинг відносин в колективі, за комунікаціями на підприємстві, перевірка працівників на належність до будь-якої групи ризику, детальний аналіз руху персоналу та їх причини; контроль за комунікаціями на підприємстві, увага до взаємовідносин у колективі, аудит документації, вимога щодо обов'язкової звітності про ділові операції в рамках підприємства; сприяння згуртованості колективу, підвищення прихильності персоналу.

- проведення соціального аудиту – специфічної форми аналізу, ревізії умов соціального середовища підприємства з метою виявлення чинників соціального ризику і здійснення пропозицій щодо їх зниження – являється результатом розвитку інших форм аудиту, зокрема управлінського і фінансового, шляхом розширення критеріїв ефективності, оскільки включає в їх склад безліч соціальних чинників [5].

Отже, подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення методичних засад щодо оцінювання рівня розвитку кадрової безпеки підприємства, а також пошук ефективних інструментів її забезпечення, серед яких центральне місце посідають соціальне партнерство та соціальна відповідальність бізнесу.

Література

1. Ареф'єва О. В. Кадрова складова в системі економічної машинобудівних підприємств / О. В. Ареф'єва, О. Ю. Литовченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 95–100.
2. Джобава А. М. Организационные и экономические составляющие конкурентоспособности предприятия / А. М. Джобава // Кадры предприятия. – 2009. – № 1. – С. 10–11.
3. Єременко А.О. Якісна система управління персоналом як запорука кадрової безпеки підприємства / А.О. Єременко, М.Ю. Журавель, Т.В. Полозова // 16-й міжнародний молодіжний форум «Радіоелектроніка і молодь в XXI ст.» – Х. : ХНУРЕ, 2012. – 214 с.
4. Мехеда Н.Г. Планування соціальної безпеки на підприємстві / Н.Г. Мехеда, А. Маджула / Черкаський нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. – 2010. – № 1. – 85 с.
5. Мехеда Н.Г. Соціально-мотиваційні складові кадрової безпеки / Н.Г. Мехеда, А.І. Маренич //

Фінансовий простір : міжнародний науково-практичний журнал / Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ (м. Київ). – м. Черкаси. – № 2 (6) 2012. – С. 38–45.

6. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посібник / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.

7. Назарова Г.О. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г.О. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України : наук. журн. / Терноп. нац. екон. ун-т. – 2010. – Вип.15. – С. 34–37.

8. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 20 с.

9. Чумарин И. Г. Что такое кадровая безопасность компании / И. Г. Чумаркин // Кадры предприятия. – 2003. – № 2. – С. 25–32.

10. Швець Н. К. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. К. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. – С. 31–36. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

Надійшла 09.03.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК РЕСУРСНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто проблеми ефективності управління людськими ресурсами підприємства. Доведено необхідність поліпшення компетентності працівників на основі науково обґрунтованого підходу до навчання персоналу. Запропоновано алгоритм процесу навчання персоналу підприємства, який включає чотири взаємопов'язані стадії: від визначення та аналізу потреб щодо кваліфікації персоналу до оцінювання результатів навчання, який дозволить підприємству оперативно виявляти потреби у підвищенні компетентності персоналу, проектувати, планувати та забезпечувати процес навчання, а також оцінювати його результати.

Ключові слова: персонал підприємства, управління, навчання, ефективність.

RUDENKO M. V.

Cherkasy educational institute SHEE «University of banking»

PERSONNEL TRAINING AS A COMPONENT OF RESOURCE MANAGEMENT ENTERPRISE

The aim of the article is to improve human resource management of the company through the continuous improvement of competency based on scientifically grounded approach to training of the personnel. In the researching are considered problems of the efficiency of human resource management of the company. Proposed the algorithm of the personnel training process that includes four related phases: training needs analysis, training design and planning, provision of learning and assessment of learning outcomes and also continuous improvement process of staff training as part of resource management. It is proved that the use of the algorithm will allow the company to identify and analyze the need for capacity building of personnel to design, plan and provide learning, evaluate the results, and implement continuous monitoring of teaching and improve this process.

Keywords: personnel of company, management, tuition, efficiency.

Постановка проблеми. Функціонування підприємств в умовах швидкої мінливості ринку значною мірою залежать від відповідності персоналу вимогам, що висувуються до якості кадрового складу організації. Управління персоналом підприємства має певні особливості тому, що цей процес тісно пов'язаний не тільки з виробництвом та його результатами, але і з політичною ситуацією в країні, станом її економіки та соціальної сфери, менталітетом нації тощо.

Ефективність використання ресурсів на підприємстві (устаткування, споруди та інші засоби виробництва, матеріальні та енергетичні ресурси, фінансові ресурси тощо) потребує відповідних заходів щодо забезпечення, моніторингу, оцінювання та підтримки належної кваліфікації персоналу. Глобалізація та інтернаціоналізація діяльності підприємств підкреслює важливість ефективного управління людськими ресурсами та потребу у належному навчанні персоналу, оскільки іноземні замовники та партнери схильні поважати та цінувати зобов'язання організації щодо її соціальної відповідальності, а також здатність демонструвати стратегію, яка передбачає підвищення компетентності її персоналу.

Розвиток персоналу підприємства здебільшого передбачає професійне зростання, тобто придбання працівниками нових компетенцій, знань, умінь і навичок, які вони можуть використовувати у своїй професійній діяльності. Закон України «Про професійний розвиток працівників» [1] встановлює положення, які визначають правові, організаційні та фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників. Вищезазначена система передбачає процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем ефективного управління персоналом підприємства присвячено праці значної кількості як закордонних, так і вітчизняних науковців. Загальні питання теорії, методології та практики управління персоналом висвітлені в роботах Л. Балабанової [2], В. Гриньової [3], А. Кібанова [4], О. Крушельницької [5], О. Раєвської [6], О. Сардак [7] та багатьох інших; прикладні аспекти роботи з персоналом досліджуються у працях А. Берсуцького [8], Н. Ващенко [9], М. Новікової [10], І. Швець [11]; проблематика навчання персоналу знайшла відображення в публікаціях К. Любимової [12], І. Мартиненко [13], Т. Погорелової [14], М. Татаревської [15]. Враховуючи значні здобутки науковців у цьому напрямку, зауважимо, що питання пов'язані з необхідністю розробки обґрунтованої послідовності дій (алгоритму) процесу навчання персоналу підприємства є недостатньо дослідженими і потребують додаткової уваги з боку наукової спільноти.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів підвищення ефективності управління людськими ресурсами підприємства шляхом постійного поліпшення компетентності працівників на основі науково обґрунтованого підходу щодо навчання персоналу. Для реалізації поставленої мети вважаємо за необхідне

вирішити наступне наукове завдання: розробка алгоритму процесу навчання персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Персонал підприємства – це один з найбільш цінних та вирішальних ресурсів організації, тому залучення кваліфікованих працівників підвищує спроможність підприємства досягати високих результатів діяльності. Найвище керівництво повинно через своє лідерство створювати та підтримувати таке внутрішнє середовище, у якому персонал можна цілковито залучити до вирішення завдань, поставлених перед підприємством.

Керівники встановлюють єдність цілей, ідей та напрямків діяльності організації. Застосування принципу «лідерства» керівника підприємства зумовлює врахування потреб усіх зацікавлених сторін, а саме: замовників, власників, персоналу, постачальників, інвесторів, місцевих громад та суспільства в цілому, а також створення та підтримка спільних цінностей та забезпечення персоналу необхідними ресурсами, навчанням і свободою дій з відповідальністю та підзвітністю.

Робоче середовище на підприємстві повинно сприяти особистому зростанню, навчання, передачі знань, а також заохочувати персонал до командної праці. Керівництво персоналом необхідно здійснювати на основі планування, прозорості, етичності та соціальної відповідальності. Підприємство повинно забезпечити та стимулювати розуміння персоналом важливості внеску кожного робітника та особистої ролі підлеглого.

Вважаємо, що підприємство має запровадити процеси, які дозволять персоналу: по-перше, перетворювати стратегічні цілі підприємства у власні робочі завдання підлеглих та розробляти плани їх досягнення; по-друге, брати на себе зобов'язання вирішувати конкретні задачі та відповідати за їх розв'язання; по-третє, постійно підвищувати компетенцію та набувати необхідного досвіду роботи; по-четверте, працювати в команді та сприяти спільній діяльності; по-п'яте, обмінюватися інформацією, знаннями та досвідом у межах підприємства.

Внутрішнє середовище функціонування постійно змінюється незалежно від розміру підприємства (велике чи мале), його діяльності та продукції, тому організація має постійно здійснювати моніторинг свого середовища, що дозволить визначити й оцінювати ризики, пов'язані з персоналом підприємства та їхніми змінюваними потребами й очікуваннями, та керувати цими ризиками.

Персонал на всіх рівнях управління є основою підприємства, його цілковите залучення дає змогу використовувати його здібності на користь організації. Кваліфіковане управління персоналом підприємства передбачає сприяння тому, щоб підлеглий розумів значущість і важливість своїх обов'язків і діяльності стосовно створення й забезпечення цінності для замовників та інших зацікавлених сторін.

Для більш дієвого залучення персоналу до вирішення існуючих проблем підприємство має розглянути наступні дії невідкладного характеру, а саме:

- розробка процесу обміну знаннями та використання компетентності персоналу, наприклад, схеми накопичення ідей щодо поліпшення;
- запровадження відповідної системи визнання та преміювання, яка ґрунтується на індивідуальному оцінюванні досягнень персоналу;
- установа системи атестування навичок і планування кар'єри для сприяння особистому розвитку персоналу;
- постійний критичний аналіз рівня задоволеності, потреб і очікувань персоналу;
- забезпечення можливостей наставництва й консультування (коучінгу).

Важливою складовою ефективного управління персоналом підприємства є забезпечення та дотримання необхідної компетентності робітників. Задля досягнення поставленої мети необхідно розробити та підтримувати «план розвитку персоналу» і пов'язані з цим процеси. Вищезазначене сприятиме організації визначити, розвинути та підвищувати кваліфікаційний рівень персоналу шляхом:

- визначення професійної та особистої компетентності, яка була б потрібна організації на коротко-, середньо- чи довгостроковий період, відповідно до її місії, бачення, стратегії, політики та цілей підприємства;
- аналіз наявної компетентності персоналу на поточний період і прогалін між наявною та потрібною на цей час компетентністю чи компетентністю, яка може знадобитися підприємству у майбутньому;
- запровадження заходів підвищення кваліфікації персоналу та її набуття для усунення прогалін;
- критичне оцінювання результативності вжитих заходів для впевненості, що необхідну компетентність персонал набув;
- підтримування набутих знань персоналу на постійній основі.

Згідно з Законом України «Про професійний розвиток працівників» [1] організація професійного навчання працівників здійснюється роботодавцями з урахуванням потреб власної господарської або іншої діяльності відповідно до вимог законодавства, тобто процес організації навчання працівників покладено на плечі керівництва підприємства. Закон передбачає, що фінансування професійного розвитку працівників здійснюється роботодавцем за рахунок власних коштів та інших не заборонених законодавством джерел або професійне навчання працівника може здійснюватися за його бажанням за рахунок власних коштів або коштів інших фізичних чи юридичних осіб.

У сучасних умовах функціонування підприємства, які розуміють важливість підвищення компетентності персоналу та мають для цього ресурси, здебільшого здійснюють навчання працівників за

рахунок власних коштів, оскільки спланований та систематичний процес навчання персоналу може стати важливим внеском у допомозі організації поліпшувати свої можливості та досягати поставлені цілі у сфері підвищення конкурентоздатності підприємства в умовах глобалізації.

Відповідно до сформульованої мети та поставленого завдання нами розроблено алгоритм процесу навчання персоналу підприємства. Блок схема алгоритму сформована на основі міжнародного досвіду з урахування стандарту ДСТУ ISO 10015:2008 [16] та представлена на рис. 1.

Алгоритм процесу навчання персоналу підприємства включає чотири взаємопов'язані стадії: аналіз потреб у навчанні, проектування та планування навчання, забезпечення процесу навчання та оцінювання результатів навчання, а також передбачає безперервне вдосконалення процесу навчання працівників як ресурсної складової управління підприємством.

На першій (початковій) стадії процесу навчання персоналу необхідно проаналізувати потреби підприємства та виділити прогалини в компетентності працівників. Організація має визначити комплекс знань та умінь необхідних для реалізації поставлених завдань, оцінити компетентність персоналу щодо виконання завдань і розробити плани для усунення недоліків у компетентності.

Визначаючи рівень кваліфікації співробітників необхідно провести аналіз існуючих та майбутніх потреб організації порівняно з наявною компетентністю її персоналу. Вищезазначена стадія алгоритму також передбачає визначення рівня навчання, потрібного для працівників, наявна компетентність яких не відповідає компетентності, необхідній для виконання завдань та задокументувати встановлені потреби у навчанні персоналу. Важливим аспектом аналізу потреб у навчанні є розуміння того, чи можна усунути прогалини за допомогою навчання персоналу, чи для цього необхідні інші дії.

Сучасний етап розвитку підприємств передбачає необхідність документування компетенцій персоналу. Періодичний аналіз документації буде корисним при складанні робочих завдань і оцінюванні результативності їх виконання. Перспективні потреби в навичках та знаннях стосовно стратегічних напрямів діяльності підприємства можна визначати на підставі різних внутрішніх і зовнішніх джерел, а саме: техніко-технологічні зміни, які відбиваються на виробничих процесах та впливають на основні властивості продукції, яку постачає підприємство; оцінки компетентності персоналу при виконанні поставлених завдань; запити від працівників, на підставі яких визначають можливість підвищення кваліфікації персоналу, які сприяють реалізації стратегії підприємства; зміни та удосконалення законодавчих актів, регламентів, стандартів і директив, що стосуються підприємства, його діяльності та ресурсів; дослідження ринку, які передбачають нові вимоги замовників щодо продукції тощо.

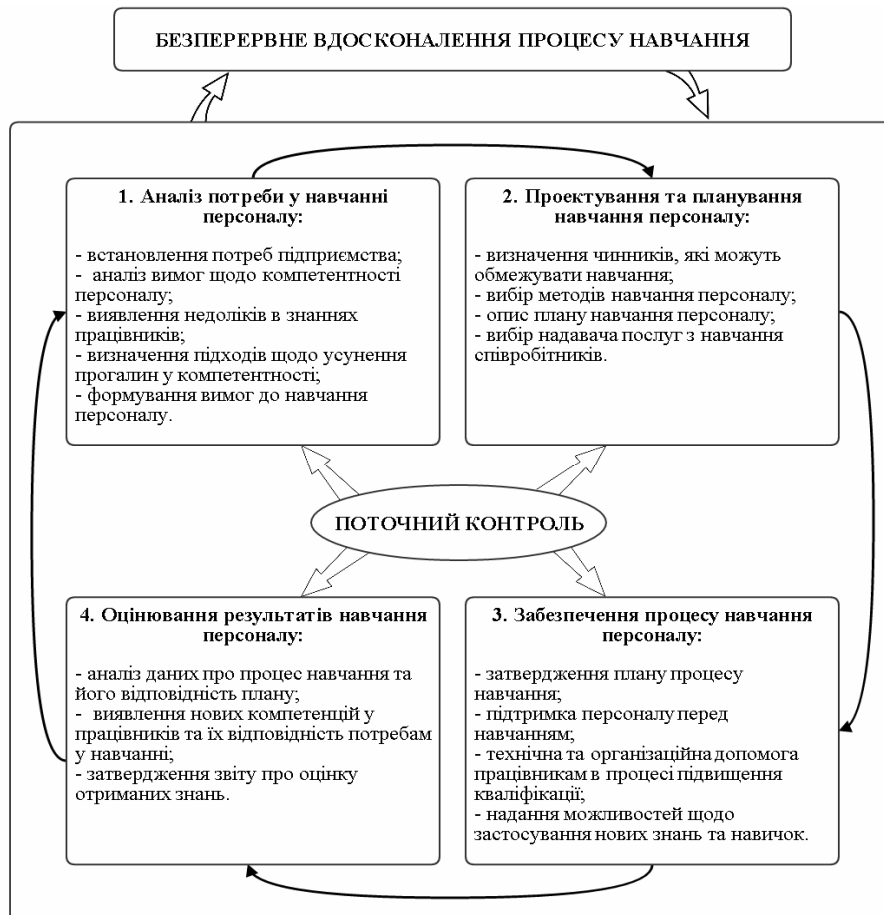


Рис. 1. Алгоритм процесу навчання персоналу підприємства (розроблено автором на основі ДСТУ ISO 10015:2008 [16])

В умовах науково-технічного прогресу рівень кваліфікації персоналу необхідно постійно переглядати, аналізувати документи, у яких зазначено компетентність, яку вимагають для кожного процесу та працівника. Для визначення та реєстрування прогалин у компетентності, треба порівняти наявну компетентність з потрібною компетентністю.

Проблему усунення недоліків у компетентності можна вирішити шляхом навчання персоналу чи виконанням інших дій, зокрема перепроєктування процесів, наймом цілковито навченого персоналу, залученням сторонніх виконавців, поліпшенням інших ресурсів, переведенням на іншу роботу чи зміною робочих методик. Якщо вище керівництво прийняло рішення щодо навчання персоналу для усунення прогалин у компетентності, треба встановити та задокументувати потреби у навчанні. Опис потреб у навчанні включає записи про цілі підприємства, що розглядатимуться як вхідні дані для проектування та планування навчання, а також для здійснення моніторингу процесу оволодіння новими знаннями персоналом організації.

На другій стадії процесу навчання персоналу необхідно провести проектування та планування заходів щодо підвищення компетентності працівників, які включають визначення критеріїв для оцінювання результатів навчання та здійснення контролю. На підприємстві, як правило, існує набір чинників, що обмежують процес навчання: фінансові міркування; вимоги щодо строків і графіків; мотивація персоналу до навчання; вимоги, пов'язані з людськими ресурсами, що їх установлює підприємство; обмежувальні чинники щодо інших наявних ресурсів тощо. Вищезазначені чинники впливають на вибір методів навчання персоналу, надавача освітніх послуг та розробку опису плану навчання.

Форма навчання персоналу залежить від наявних ресурсів, обмежувальних чинників і цілей підприємства. До методів навчання персоналу належать: стажування, курси підвищення кваліфікації, тренінги та семінари без відриву чи з відривом від виробництва, самоосвіта, консультування на робочому місці, дистанційне навчання. Вибір конкретних методів або їх комбінації потрібно задокументувати та розробити опис плану навчання, який призначений для формування чіткого розуміння потреб підприємства, вимог щодо навчання персоналу, а також цілей навчання.

В основу цілей навчання має бути покладено очікувану компетентність, зазначену в описі потреб у навчанні персоналу, для забезпечення результативного проведення занять та створення чіткого алгоритму подачі інформації. Перш ніж вибрати внутрішнього або зовнішнього надавача послуг щодо навчання необхідно ретельно перевірити наявний дозвіл чи сертифікат, а також узгодити опис плану навчання персоналу та визначені обмежувальні чинники. Кінцевий вибір надавача послуг необхідно зареєструвати в офіційному контракті (угоді), який встановлює право власності, обов'язки та відповідальність щодо процесу навчання персоналу.

Третя стадія процесу навчання має бути зорієнтована на виконання всіх видів робіт передбачених описом плану навчання персоналу. Підприємство, разом з ресурсами необхідними для гарантування процесу навчання, має здійснювати підтримку як особи, яка навчає, так і особи, яка потребує додаткових знань та умінь. На ефективність та успішність навчання впливає результативність взаємодії між підприємством, надавачем освітніх послуг та особою, яка має намір оволодіти додатковими знаннями.

Підтримка персоналу перед навчанням передбачає інструктування особи стосовно прогалин у компетентності, що їх передбачено усунути та уможливлення контакту між особою, яка навчає, та особою, яку треба навчити. Допомога персоналу під час навчання включає забезпечення працівника відповідними засобами, устаткуванням, документацією, програмним забезпеченням тощо. Відповідальне керівництво має надавати працівнику, який навчається, доречних і відповідних можливостей для застосування підвищеної компетентності. Наприкінці навчання необхідно забезпечити зворотній зв'язок між керівником підрозділу і персоналом, залученим до процесу навчання.

На завершальному четвертому етапі доцільно провести оцінювання результатів навчання персоналу через систему відповідності описів потреб у знаннях, планів та протоколів проведення навчання персоналу. Оцінювання необхідне для підтвердження чи спростовування досягнення цілей навчання, тобто визначення його результативності. Результат можливо перевірити через механізми спостереження й тестування особи, яка пройшла навчання, на робочому місці, а в довгостроковій перспективі через підвищення професійної працездатності та продуктивності особи.

Процес оцінювання має охоплювати збирання даних і складання звіту, який забезпечує вхідні дані для здійснення моніторингу. Звіт про оцінювання повинен мати опис потреб у навчанні, критерії оцінювання, аналіз зібраних даних і тлумачення результатів, розгляд витрат на навчання персоналу, висновки та рекомендації щодо поліпшення. Виявлені в процесі оцінювання невідповідності вимагають запровадження методик щодо коригувальних дій.

Поточний контроль забезпечить належне керування та реалізацію процесу навчання персоналу як частини системи управління підприємством на всіх запропонованих стадіях. Метою контролю є підвищення результативності процесу навчання персоналу. Контроль повинен здійснювати компетентний керівник відповідно до задокументованих методик підприємства. Методи контролю приймаються разом з розробленням опису плану навчання персоналу та можуть включати консультування, спостереження та збирання даних.

Вхідними даними для контролю є протоколи з усіх стадій процесу навчання персоналу, на основі яких проводиться аналіз, виявляться проблеми, пов'язані з невідповідностями та виконуються коригувальні дії. Контроль та аналіз необхідний для визначення подальших можливостей щодо поліпшення результативності стадій процесу навчання персоналу через механізми співставлення одержаних результатів та запланованих дій.

Висновки. Ефективне функціонування підприємства в умовах загострення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках передбачає необхідність постійного вдосконалення компетентності працівників. Персонал підприємства від робітника до управлінця вищої ланки повинен мати високу кваліфікацію, що дозволить виконувати зобов'язання організації щодо постачання продукції та надання послуг необхідної якості, коли вимоги та очікування замовників постійно зростають.

Таким чином, запропонований автором алгоритм процесу навчання дозволить підприємству визначати та аналізувати потреби у підвищенні компетентності персоналу, проектувати, планувати та забезпечувати процес навчання, оцінювати його результати, а також здійснювати постійний контроль за навчанням та поліпшувати цей процес. Вищезазначений алгоритм допоможе підприємствам перетворювати навчання персоналу на більш результативне та ефективне інвестування ресурсів задля досягнення цілей організації.

У подальших дослідженнях увагу буде сконцентровано на аналізі застосування запропонованого алгоритму навчання персоналу та його адаптації до конкретних умов функціонування підприємств з різними цілями, потребами, інфраструктурою, матеріальними, фінансовими та людськими ресурсами.

Література

1. Про професійний розвиток працівників [Електронний ресурс] : закон України № 4312-17 від 12.01.2012 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
2. Балабанова Л. В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ЦУЛ, 2011. – 468 с.
3. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
4. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
5. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посібн. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2007. – 428 с.
6. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
7. Сардак О. В. Управління персоналом-маркетингом: теорія та методологія / Олена Вікторівна Сардак : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 408 с.
8. Берсуцький А. Я. Механізм управління людським капіталом на основі мотивації стратегічної готовності / А. Я. Берсуцький, О. О. Каменська // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 11–16.
9. Ващенко Н. В. Адаптація принципів та методів управління персоналом у процесі управління підприємством / Н. В. Ващенко // Економічний часопис XXI. – 2014. – № 1-2(1). – С. 98–101.
10. Новікова М. М. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : монографія / М. М. Новікова, Л. О. Мажник ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 215 с.
11. Швець І. Б. Комплексна оцінка якості управління персоналом : монографія / І. Б. Швець, Т. В. Коваленко. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 159 с.
12. Любимова К. О. Світовий досвід професійного навчання персоналу підприємств / К. О. Любимова // Економічний часопис XXI. – 2011. – № 3-4. – С. 58–61.
13. Мартиненко І. О. Місце професійного навчання у процесі розвитку персоналу / І. О. Мартиненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 418–422.
14. Погорелова Т. О. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством / Т. О. Погорелова, Ю. І. Ігнат'єва // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ «ХП». – 2013. – № 21 (994) – С. 127–134.
15. Управління розвитком персоналу : навчальний посібник / Т. П. Збрицька, Г. О. Савченко, М. С. Татаревська ; за заг. ред. М. С. Татаревської. – Одеса : Атлант, 2013. – 427 с.
16. ДСТУ ISO 10015:2008 «Настанови щодо навчання персоналу» (ISO 10015:2008, IDT). – К. : Держспоживстандарт України, 2011. – 12 с.

Надійшла 09.03.2016; рецензент: д. е. н. Колодій С. Ю.

ДИСТАНЦІЙНА ОСВІТА ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Головною запорукою продуктивності праці та зростання рівня зайнятості є формування адаптивної робочої сили, що може адекватно сприймати виклики в умовах сучасної економіки. Розвиток інформаційного суспільства викликає необхідність неодноразово впродовж життя, професійної кар'єри змінювати професійний статус, постійно підвищувати кваліфікацію. Забезпечення безперервності освіти – це соціальне замовлення суспільства і дистанційна освіта є ефективною системою підготовки і безперервної підтримки високого кваліфікаційного рівня фахівців різноманітних сфер та галузей.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість населення, інформатизація суспільства, освіта впродовж життя, дистанційна освіта.

HUK N. A.

Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

DISTANCE LEARNING AS A FACTOR OF EMPLOYMENT GROWTH

The modern labour market is formed in conditions where the concept of human development became widespread, when exactly people are the centre of the theory development, as they are at the same time the main purpose of social development. The development of the information society makes it necessary to repeatedly throughout life and professional career change occupational status and advanced training. Therefore, knowledge, information, motivation as to their updates become a decisive factor of efficiency and competitiveness of any activity. Ensuring continuity of education is a social will of society, and distance learning can provide continuous educational growth of the individual. Distance learning is based on the use of both the best traditional methods of learning and new information technologies, as well as self-education. Distance learning allows you to receive a complete higher education or improve qualifications. It is an effective system of training to maintain a high level of qualification of specialists in various fields and industries.

Keywords: labour market, employment, informing society, lifelong learning, distance learning.

Постановка проблеми. Визнання інтеграції України в європейський економічний і політико-правовий простір ключовим зовнішньополітичним пріоритетом зумовлює і внутрішню трансформацію суспільства. Для покращення показників якості життя населення України та наближення їх до стандартів економічно розвинених країн світу потребують змін питання розвитку національного ринку праці, пов'язані із забезпеченням належного рівня економічної активності і зайнятості населення, формуванням відповідної конкурентоспроможності робочої сили, соціального захисту, заробітної плати і доходів.

Розвиток ринку праці залежить не лише від політики держави у сфері зайнятості, але й від дій працездатного населення. Трудовий потенціал суспільства, його активність є цінним ресурсом, тому важливу роль у забезпеченні економічного зростання країни повинна відігравати зайнятість населення. Сучасні процеси інтеграції, глобалізації, інформатизації об'єктивно зумовлюють необхідність формування особистості, здатної до безперервного підвищення свого компетентісно-кваліфікаційного рівня. Важливим чинником, що сприяє розв'язанню цієї проблеми, є освіта, навчання впродовж життя [4].

Навчання впродовж життя зорієнтоване на людину у контексті забезпечення її зайнятості, яка має вирішальне значення для суспільства з точки зору корисності, що визначає як економічний потенціал суспільства, так і добробут окремих громадян.

Вирішення проблеми навчання впродовж життя можливе через методи, форми і засоби дистанційної освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує інтерес у сучасних наукових розвідках до питання освіти, як фактора впливу на професійну активність, мобільність населення. До цієї проблеми звертались Баришніков В., Давидова І., Огай М., Раманчук Н, Сардак С., Сігаєва Л. Шевченко Л. та інші вчені.

Аналізуючи особливості функціонування ринку праці в Україні С. Сардак акцентує увагу на потенціалі саморозвитку: «в умовах нестачі державних коштів на поширення системи державної освіти й перепідготовки економічно активної частини населення саморозвиток як складова навчання, що відбувається на власні кошти громадян, є можливістю відтворення особистісного та суспільного наукового потенціалу. У разі навчання населення основ саморозвитку спостерігатиметься поліпшення ситуації на національному ринку праці» [7, с.11].

Досліджуючи освіту як чинник конкурентоспроможності робочої сили, Шевченко Л. зазначає, що «тільки регулярне підвищення рівня освіти та кваліфікації робить працівника конкурентоспроможним суб'єктом ринку праці. А «структурним» безробітним, щоб одержати роботу, обов'язково необхідні перепідготовка та додаткове навчання» [8, с.77].

Давидова І. також підкреслює, що «у разі працевлаштування результативність використання

одержаних знань пов'язана з дієвістю безперервного навчання та підвищення кваліфікації» [2, с.60].

Аналіз публікацій доводить актуальність проблеми освіти, розвитку як визначального фактора працевлаштування населення і важливим є дослідження ефективності сучасних інформаційних технологій навчання в забезпеченні відповідності рівня професійної підготовки потребам ринку праці і поширення зайнятості населення.

Мета статті – обґрунтувати роль дистанційної освіти в забезпеченні самореалізації в професійній діяльності, конкурентоспроможності на ринку праці

Виклад основного матеріалу. Сучасний ринок праці формується в умовах, коли поширеною стала концепція людського розвитку, за якою саме люди стають центром теорії розвитку, оскільки вони є водночас і головною метою суспільного розвитку, і найважливішим його чинником, і інструментом свого власного розвитку.

Концепція навчання впродовж життя зорієнтована на людину у контексті забезпечення її зайнятості та активної громадянської позиції. Зайнятість є системою суспільно-економічних відносин між економічно активним населенням, суб'єктами господарювання та державою з приводу участі громадян у суспільно корисній діяльності, що регулюють забезпечення економічно активного населення робочими місцями шляхом різноманітних форм його участі у суспільному виробництві, а також впливають на відтворення, розподіл та перерозподіл трудової активності населення і таким чином визначають якість життя населення. Це означає, що держава не лише гарантує право на працю, але й покладає на кожного відповідальність за своє майбутнє у професійному відношенні.

Концепція людського розвитку передбачає не постійне надання підтримки знедоленим людям, а забезпечення випереджувальних заходів з недопущення зубожіння, безробіття, шляхом стимулювання розвитку людей, підвищення їхньої ролі у суспільстві, розширення можливостей вибору способу життя, можливостей прийняття рішень щодо свого життя, але водночас і посилення відповідальності за прийняте рішення та його виконання. І в цьому сенсі навчання впродовж життя орієнтується на попит ринку праці [1, с.3].

В сучасних економічних умовах частина людей періодично з різних причин не знаходить собі гідного професійного місця і вихід з такої ситуації вбачає в державній допомозі. Але треба розуміти, що проблеми на особистісному рівні створюють не тільки зовнішні обставини, а й результати власного життєвого шляху, тому той, хто має навички, знання, навіть за несприятливих обставин має кращі шанси порівняно з особами, котрі не бажають працювати та очікують сторонньої допомоги [7, с.10].

Сьогодні захищеним у соціальному відношенні може бути ініціативна й освічена людина, здатна гнучко перебудовувати напрямок і зміст своєї діяльності у зв'язку зі зміною технологій і соціального замовлення. У контексті тенденцій розвитку глобальної освіти ефективність системи освіти повинна проявлятися в її здатності не лише озброювати знаннями, але і формувати потребу в безперервному й самостійному оволодінні ними, розвивати вміння самоосвіти, виробляти індивідуальний творчий стиль.

В контексті того, що результати суспільного процесу сьогодні концентруються в інформаційній сфері, професійні знання старіють швидко і потребують постійного вдосконалення. Дистанційна освіта дозволяє створити систему безперервного самонавчання, загального обміну інформацією, тому може гнучко реагувати на потреби суспільства щодо підготовки високопрофесійних фахівців.

Під дистанційним навчанням розуміють індивідуалізований процес набуття знань, умінь, навичок і способів пізнавальної діяльності людини, який відбувається в основному за опосередкованої взаємодії віддалених один від одного учасників навчального процесу у спеціалізованому середовищі, яке функціонує на базі сучасних психолого-педагогічних та інформаційно-комунікаційних технологій [6].

Дистанційна освіта має певні характерні риси, такі як:

– гнучкість: студенти, слухачі, що одержують дистанційну освіту, в основному не відвідують регулярних занять, а навчаються у зручний для себе час та у зручному місці;

– модульність: в основу програми дистанційної освіти покладається модульний принцип; кожний окремий курс створює цілісне уявлення про окрему предметну область, що дозволяє з набору незалежних курсів-модулів сформувати навчальну програму, що відповідає індивідуальним чи груповим потребам;

– паралельність: навчання здійснюється одночасно з професійною діяльністю (або з навчанням за іншим напрямком), тобто без відриву від виробництва або іншого виду діяльності;

– велика аудиторія: одночасне звернення до багатьох джерел навчальної інформації великої кількості учнів, студентів та слухачів, спілкування за допомогою телекомунікаційного зв'язку студентів між собою та з викладачами [6];

– економічність: ефективне використання навчальних площ та технічних засобів, концентроване і уніфіковане представлення інформації, використання і розвиток комп'ютерного моделювання повинні призвести до зниження витрат на підготовку фахівців. Середня оцінка світових освітніх систем показує, що дистанційна освіта обходиться на 50% дешевше традиційних форм освіти. Досвід вітчизняних недержавних центрів дистанційної освіти показує, що їхні витрати на підготовку фахівця становлять приблизно 60% від витрат на підготовку фахівців з денної форми. Відносно низька собівартість навчання забезпечується за рахунок використання більше концентрованого подання й уніфікації змісту, орієнтованості технологій

дистанційного навчання на велику кількість студентів, а також за рахунок більш ефективного використання існуючих навчальних площ і технічних засобів, наприклад, у вихідні дні [5];

– технологічність: використання в навчальному процесі нових досягнень інформаційних технологій, які сприяють входженню людини у світовий інформаційний простір;

– соціальна рівність: рівні можливості одержання освіти незалежно від місця проживання, стану здоров'я і соціального статусу;

– інтернаціональність: можливість одержати освіту у навчальних закладах іноземних держав, не виїжджаючи зі своєї країни та надавати освітні послуги іноземним громадянам і співвітчизникам, що проживають за кордоном [6].

Означені риси дистанційної освіти позначають її переваги перед традиційною освітньою практикою. Одержати освіту дистанційно мають можливість особи, всіх віків, що проживають у малоосвоєних регіонах країни, вилучених від вузівських центрів; особи, що бажають придбати нові знання або одержати вищу/другу освіту; особи, не спроможні одержати освітні послуги в традиційній системі освіти в силу обмеженої пропускну здатності цієї системи, неможливості сполучення навчання з роботою й іншими специфічними умовами (сільські жителі, спортсмени й т.п.); особи, що проходять термінову службу в рядах збройних сил України, а також військовослужбовці, що звільняються в запас, офіцери і члени їхніх родин; особи, що мають медичні обмеження для одержання регулярної освіти в стаціонарних умовах (інваліди, поранені, що перебувають на лікуванні в госпіталях й т.п.); корпус менеджерів різного рівня, викладачів і інших фахівців, що потребують перепідготовки й підвищення кваліфікації; суб'єкти й об'єкти пенітенціарної системи (засуджені й обслуговуючий персонал виправних колоній); особи, що бажають одержати освіту в закордонних освітніх установах; звільнені й скорочені особи, зареєстровані в службах зайнятості.

В межах розвитку дистанційної освіти в Україні створено організаційну структуру системи дистанційної освіти; розроблено правові основи і стандарти; створено матеріально-технічну базу регіональних і локальних центрів дистанційної освіти; впроваджено систему ліцензування, атестації та акредитації закладів дистанційної освіти; розроблено засади фінансування цієї системи, розгортання і впровадження дистанційної освіти як форми навчання, рівноцінної з очною, заочною та екстернатом; розроблено і впроваджено систему пільг щодо використання комп'ютерних мереж і телекомунікаційної інфраструктури для складових системи дистанційної освіти [1, с.25].

Таким чином, дистанційне навчання є новою організацією освіти, що ґрунтується на використанні як кращих традиційних методів отримання знань, так і нових інформаційних та телекомунікаційних технологій, а також на принципах самоосвіти. Дистанційне навчання дає змогу впроваджувати інтерактивні технології викладання матеріалу, здобувати повноцінну вищу освіту або підвищувати кваліфікацію і по суті є планом самостійного індивідуального професійного розвитку для закріплення на сучасному ринку праці, що постійно змінюється.

Висновки. Оскільки сучасний світовий вектор соціально-економічного розвитку – це рух до суспільства знань, то з економічної точки зору, освітній рівень посилює конкурентну здатність працівників, покращує їх стан на ринку праці (сприяє зростанню оплати праці, розширює коло досяжних економічно та соціально привабливих професій, зменшує ризик втратити робоче місце та стати безробітним). Зростаючий попит сучасного ринку праці на освічених працівників визначає освіту як інвестицію в людський капітал, прямий фактор ефективності та конкурентоспроможності.

Людський капітал як сукупність знань, практичних навичок є власністю конкретної особи і цей факт впливає на те, що освіта виступає сферою підвищення адаптивних функцій людини до змін в динамічних та ускладнених умовах сьогодення. Концепція дистанційної освіти найбільше відповідає розвитку інформаційного суспільства, оскільки завдяки використанню новітніх інформаційних технологій охоплює широкі верстви суспільства та стає важливим фактором його розвитку.

Література

1. Баришніков В. Людський розвиток як сутність державної стратегії соціально-економічної політики (самоменеджмент в забезпеченні конкурентоздатності безробітних на сучасному ринку праці) : навч. посіб. / В. Баришніков. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 121 с.
2. Давидова І. Роль освіти в формуванні якісних характеристик робочої сили / І. Давидова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3. – Т. 1. – С. 58–60.
3. Караченцева І. Державна політика України в сфері зайнятості населення / І. Караченцева // Державне управління та місцеве самоврядування: історія та сучасність : зб. тез наук.-практ. конф. за підсумками стажування слухачів. – 2012. – С. 11–17.
4. Концепція освіти дорослих в Україні / [укл. : Л. Лук'янова]. – Ніжин : НП Лисенко М., 2011. – 24 с.
5. Корбут О. До питання про характерні риси дистанційної освіти [Електронний ресурс] / О. Корбут. – Режим доступу : <http://kamts1.kpi.ua/node/582>.
6. Положення про дистанційне навчання [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0703-13>

7. Сардак С. Особливості функціонування ринку праці України та використання потенціалу саморозвитку для підвищення зайнятості населення / С. Сардак // Україна : аспекти праці. – 2006. – № 7. – С. 8–12.

8. Шевченко Л. Професійна освіта як чинник конкурентоспроможності робочої сили / Л. Шевченко // Соціальні аспекти конкурентоспроможності національної економіки. – 2008. – С. 77–85.

Надійшла 26.02.2016; рецензент: д. е. н. Рибчук А. В.

КОМПЛЕКСНИЙ МЕХАНІЗМ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено, що в якості механізму стратегічного управління доцільно використовувати комплексну програму, яка відповідає меті підприємства, стратегії її реалізації. Розкрито реалізацію методу синтезу структур під час проектування і розробки поліструктурної системи управління. Класифіковано механізми управління за довгостроковістю наслідків дії. Сформульовані особливості управління інноваціями в системі відбору й управління кадрами.

Ключові слова: програмно-цільова стратегія управління, граф цілей діяльності персоналу, стратегічне управління, кадровий менеджмент, інноваційні методи управління персоналом.

KULINICH O. A., YESINOVA N. I., ZARETSKA L. M.
Kharkiv State University of Food Technology and Trade**COMPLEX MECHANISM OF PERSONNEL MANAGEMENT ENTERPRISE**

It is specified that it is reasonable to use an integrated program corresponding the purpose of the enterprise, the strategy of its development as a mechanism of strategic management. Realization of the method of structures' synthesis during the design and development of poly-structural management system is revealed. Management mechanisms by the duration of operation consequences re classified. The peculiarities of managing innovations within the system of personnel choice and management are formulated.

Keywords: special-purpose management strategy, graph of personnel activity purposes, strategic management, personnel management, innovative methods of managing personnel.

Постановка проблеми. Сучасність характеризується революційними змінами в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємств. Зміни в підприємницькому управлінні, що намітилися на порозі нового тисячоліття, є стратегічними й вимагають інновацій. Вони викликані глобалізацією ринків та структури промисловості, зрушеннями в архітектурі робочих місць і демографії робочої сили, орієнтацією на високі прибутки власників, швидкими й безперервними організаційними та технологічними перетвореннями, охоплюють не лише бізнес в цілому, а й організацію кадрової роботи на сучасних підприємствах.

Постає необхідність у комплексному підході до розробки кадрового менеджменту, впровадженні інноваційних стратегій підприємств та нововведень в менеджменті, що обумовлено боротьбою за споживача в умовах напруженої конкуренції. У цій боротьбі пріоритет в освоєнні нових технологій мають підприємства й організації, в яких працює висококваліфікований персонал, який має інноваційний потенціал і здатний швидко освоювати нову техніку, розробляти нові системи виробництва, адекватні найбільш раціональним режимам експлуатації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи інноваційного менеджменту кадрами та вплив стратегічної діяльності персоналу управління на розвиток підприємства в сучасній економіці розглядалися такими авторами, як Лимарева О.О., Горенко Г.А., Базаров Т.Ю., Кастельс М., Поршнев А.Г., Румянцева З.П., Саломатін Н.А. та ін. Проте наше дослідження базується на визначенні елементів функціонування програмно-цільової стратегії управління підприємством, що накладається на діючу систему управління кадрами, доповнюючи, посилюючи її і, в певному значенні, частково трансформуючи, не відмінюючи і не підмінюючи, а пристосовуючи до рішення стратегічних завдань.

Мета та завдання статті – дослідити центральний елемент кадрового рішення – вибір стратегії та механізму її реалізації у рамках діючої системи стратегічного управління кадрами.

Виклад основного матеріалу дослідження. До основних функцій сучасного підприємства, що виробляє товари і (або) надає послуги, відносяться: виробництво, маркетинг, розвиток і адміністрування (управління) [1, с.77, 85]. Оскільки, забезпечуючи життєдіяльність такого підприємства, механізм стратегічного управління повинен здійснювати управління кадрами, через які реалізуються усі закони управління в політичній, матеріальній і духовній сферах, суть управління кадрами полягає в конкретизації кадрової діяльності на нижніх рівнях управлінської ієрархії.

На рисунку 1 [2, с. 276] представлено систему соціального управління, в якій в різних сферах суспільства використовуються різні засоби управлінських впливів на громадян (персонал). Вибір засобів управління визначається типом держави і рівнем розвитку громадянського суспільства. При розробці системи управління слід враховувати об'єктивні закони управління організаційними системами: цільовизначення, необхідної різноманітності, традицій і т. п.

Наприклад, виходячи із закону цільовизначення, кожна організаційна система має мету, навіть якщо персонал (громадяни) її не знають. Важливість мети проявляється в тому, що вона визначає систему управління організацією (суспільством). При цьому, якщо система управління відповідає цілі суспільства і мета є основою механізму управління, то суспільство, як правило, ефективно функціонує та прогресивно розвивається.

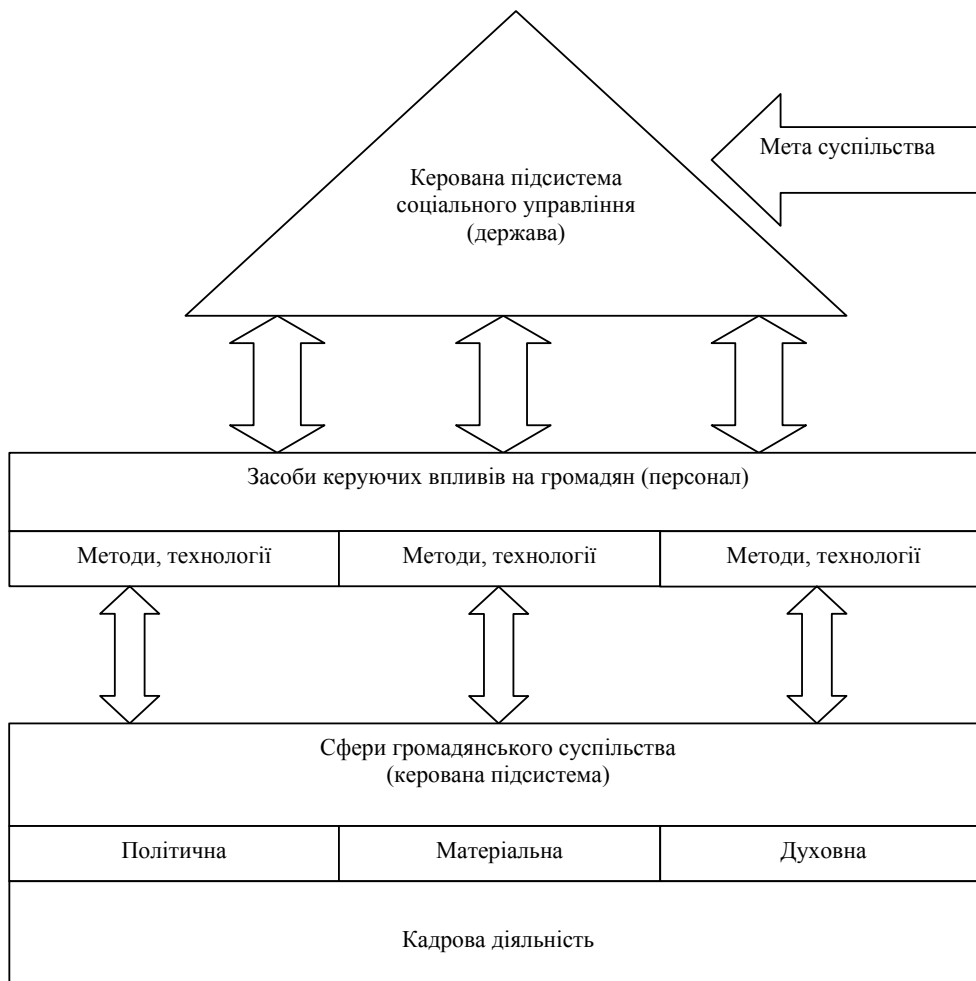


Рис. 1. Система соціального управління персоналом

Мета визначає стратегію діяльності персоналу, а також засоби дії на нього. Використовуючи програмно-цільовий метод (ПЦМ) в розробці системи стратегічного управління, розробляється варіант системи стратегічного управління кадрами. В загальній технологічній схемі використання ПЦМ виділяють три етапи: формування комплексної цільової програми, планування й управління реалізацією.

При цьому найбільш складним є перший етап, що має два аспекти, — методологічний та організаційний, що представляє методологію визначення, вибору, постановки мети, побудови "дерева цілей" і процес приведення існуючої системи управління до певної програмно-цільової структури. Завдання побудови комплексної цільової програми полягає у пов'язанні в єдине ціле чинників різного порядку, узгодженні зусиль органів керівництва різних систем діяльності (при кооперативній організації спільних дій) на весь період досягнення стратегічної мети. Необхідність досягнення її за допомогою ПЦМ пов'язана з можливостями використання цих методів в складних умовах сучасного ринку і залученням до спільних дій різних організаційних систем. Програмно-цільовий підхід дозволяє здійснити:

- визначення (уточнення) комплексу програмних цілей всіх органів управління, що залучаються до кооперативної взаємодії й уточнення програмної структури, яка включає конкретні види діяльності щодо реалізації цих цілей;
- уточнення якісного та кількісного складу певних ланок, рівнів управління, між якими розподілено цілі програми;
- уточнення форм і типів зв'язків між органами керівництва та ієрархічними рівнями різних організацій, що залучаються до спільних дій;
- налагодження механізмів координації по вертикалі та горизонталі управління, уточнення сфери повноважень і відповідальності кожного органу управління, служби, виконавця;
- аналіз впливу чинників середовища, що задають певну типологію структури управління;
- визначення організаційного потенціалу кожного ієрархічного рівня системи управління всім персоналом, залученим до спільних дій, описуваного в термінах функцій, по відношенню до кожної мети, а також балансу взаємодії між певними функціями на кожному рівні, кожному органі управління. В даному випадку ПЦМ використовується як засіб розробки стратегії діяльності персоналу складної системи.

На сучасному етапі найбільш відпрацьована методика побудови комплексної цільової програми з

використанням теорії графів. Наприклад, граф цілей можна зображувати у вигляді "дерева цілей" (рис. 2), де вершини графа є цілями формування комплексної цільової програми, дуги відбивають відношення логічного зв'язку між ними. Дуга між ЦО і Ц1 означає, що досягнення ЦО включає Ц1 і т. ін. На рисунку 2 [2, с. 279] показана взаємозалежність цілей і функцій організації стратегічного управління. Отже, цілі визначають функції управління, реалізація яких вимагає відповідних підсистем управління.

Як відзначалося вище, основними функціями організації, що реалізують цілі, можуть бути виробництво, маркетинг, розвиток та управління.

Виробнича функція організації включає усі дії, безпосередньо пов'язані з виробництвом товарів і наданням послуг. Ця функція існує не лише у виробничих процесах на промисловому підприємстві, що виробляє товари, але і в лікарнях, на транспорті, у громадському харчуванні, торгівлі, що орієнтовані на обслуговування. Приймаючи рішення у виробничій сфері, слід враховувати, що суть виробничої функції в ринкових умовах — створення додаткової вартості.

Маркетингова функція проявляється в результатах продажу і (або) просуванні товарів чи послуг підприємства, визначенні потреби в кадрах та їх поповненні.

Приймаючи рішення в області стратегічного маркетингу, необхідно враховувати, що, за думкою П. Дракера, маркетинг — це не просто функція бізнесу, а його філософія, що є системою поглядів на всю сферу економічної, соціальної діяльності. Маркетинг — це, з одного боку, концепція, система науково обґрунтованих уявлень про управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства, а з іншого — планування і втілення задуму продукції, визначення цінової політики, просування і реалізація ідей, товарів та послуг за допомогою обміну, що задовольняє цілі окремих осіб й організації. Маркетинг визначає ідеологічну основу маркетингу персоналу, необхідних людських ресурсів.

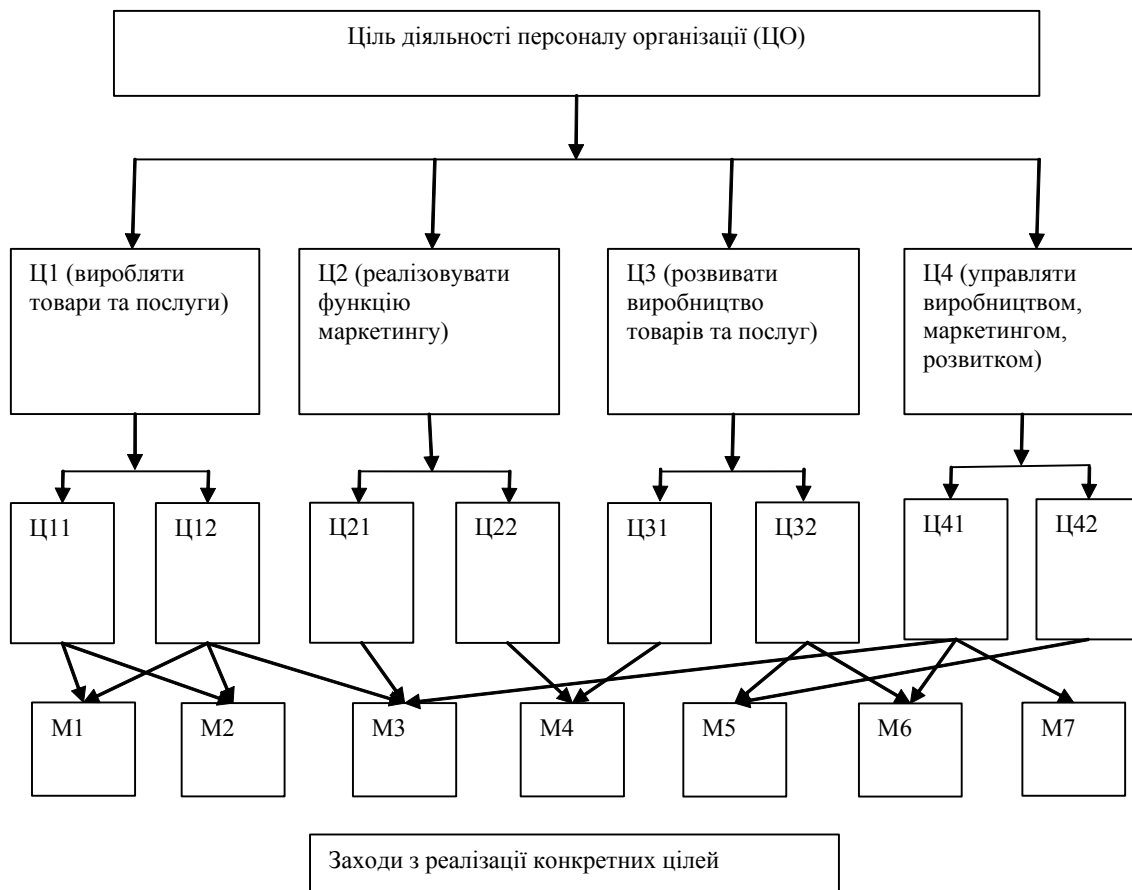


Рис. 2. Загальний вигляд графу цілей системної діяльності персоналу організації

Функція розвитку спрямована на поступове удосконалення організації, розкриття її потенціалу, зміцнення положення у світі бізнесу. В процесі ухвалення рішення на стратегічному рівні визначаються програми розвитку, приймаються інвестиційні проекти, формуються кадрові стратегії і т. п.

Функція стратегічного управління полягає в забезпеченні функціонування підприємства та його розвитку. Під реалізацією функції управління розуміють системну діяльність, яку можна представити як сукупність процесів, що забезпечують підтримку системи (керованого підприємства) в заданому стані і (або) трансформацію її в новий (більш бажаний, планований) стан за допомогою організації та реалізації цілеспрямованих управлінських дій [1, с. 144–152].

Побудувавши граф мети, можна:

- логічно вивести критерії досягнення підцілей і правильно співвіднести плановані заходи в органах управління з цими цілями;
- оцінити відносну важливість (системні пріоритети заходів) персоналу організацій, що залучається до спільної діяльності;
- оптимально розділити між органами управління інформаційні ресурси, засоби управління, наявні резерви;
- відстежити варіанти досягнення головної мети діяльності, обравши варіант, що вимагає мінімум сил і ресурсів, забезпечивши досягнення головної мети діяльності персоналу в певний час та одночасно не всупереч іншим цілям, дотримуючись оптимальної цільової програми.

Стратегія розробляється в процесі абстрагування усього комплексу планових, проєктованих, програмованих заходів (рис. 3) [2, с. 281]. На рисунку 3 представлено розумовий механізм, який на підставі конкретного утримування кадрової роботи на нижніх рівнях управлінської ієрархії заміщає його гранично значущими абстракціями вищої визначеності й організованості з наступною передачею останніх для практичного втілення в діяльність на нижні рівні.

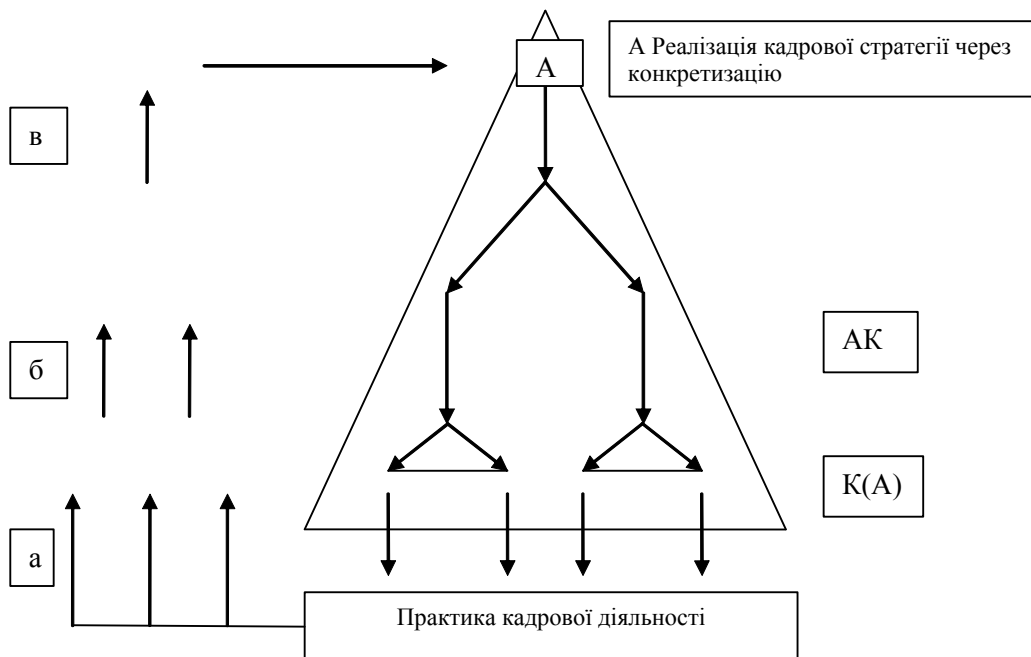


Рис. 3. Послідовна конкретизація змісту стратегічної діяльності персоналу управління

а – конкретні матеріали для нормування діяльності тактичного рівня; б – матеріали нормування діяльності середнього рівня управлінської ієрархії як результат узагальнення матеріалів тактичного рівня; в – матеріали (цілісні завдання) нормування вищого ієрархічного рівня як результат узагальнення матеріалів всіх рівнів під реалізацію стратегічної цілі організації; А – абстрактна норма (план, проєкт, програма тощо) як затверджений ієрархом результат усунування багатьох загальних нормативних матеріалів з діяльності і виокремлення «загального» способу досягнення стратегічної цілі; АК – конкретизація абстрактної норми (стратегії) на середньому рівні управлінської ієрархії (наприклад, функціональна конкретизація стратегії організації в кадрову стратегію, фінансову тощо); К(А) – стратегічно значима конкретизація заходів (завдань) для конкретних виконавців.

Система стратегічного управління складається з підсистем, які мають свої механізми управління. У цій системі впливи, що управляють, формуються на підставі ухвалення управлінського рішення, яке координує виконання усіх функцій організації з урахуванням стратегічної мети ("дерева цілей") та стратегії управління. Так, наприклад, це може бути програмно-цільова стратегія з механізмом управління, заснована на цільовій комплексній програмі досягнення мети організації. На сучасному етапі актуально з урахуванням форм власності організаційно-функціональних структур підприємств вирішувати проблему інтеграції виробництва і концентрації капіталу, створюючи нові організаційно-правові форми й економічні взаємозв'язки. Механізм управління є найбільш активною і значущою частиною системи стратегічного управління [2, с. 280-281].

У стратегічному механізмі управління кадрами можна виділити: цілі управління (ЦУ); кількісний аналог цілей — критерії управління (КУ); чинники (фактори) управління (ФкУ) — елементи об'єкту управління та їх зв'язки, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей; методи впливу на ці чинники управління (МУ); ресурси управління (РУ) — матеріальні, фінансові, соціальний й

організаційний потенціали, при використанні яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети.

Для кожного конкретного підприємства механізм управління (МехУ) формується з елементів [2, с. 282]:

$$\text{МехУ} = (\text{ЦУ}, \text{КУ}, \text{ФкУ}, \text{МУ}, \text{РУ}). \quad (1)$$

Даний механізм виконує певну місію організації, впливає на конкретні чинники, використовуючи певні ресурси або потенціали. Цей механізм формується кожного разу, коли приймається управлінське рішення за допомогою узгодження усіх елементів механізму управління. Відповідно до цілей управління (стратегічних, тактичних) цей механізм набуває властивості довго- чи короткочасної дії. Основними компонентами згаданого механізму, відбитими в стратегічному рішенні, мають бути організаційно-правові, що визначають організаційні складові, і правові системи регулювання господарсько-правових стосунків між суб'єктами господарювання.

Для того, щоб механізм "запрацював", мають бути визначені форми і зміст дії посадовців на всіх рівнях ієрархії управління підприємством. Показником організованості діяльності цих працівників є отримання системного ефекту від їх взаємодії, взаємосприяння. У вирішенні, що приймається, встановлюється спрямованість дії механізму управління, який враховує внутрішні й зовнішні чинники (рис. 4) [2, с. 284].

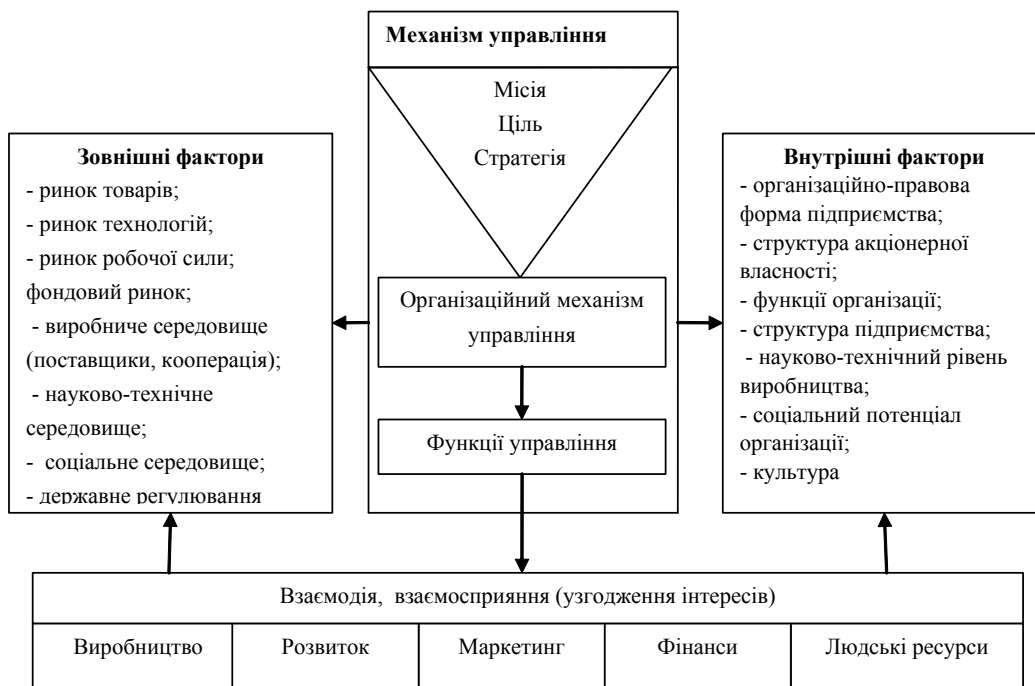


Рис. 4. Зміст основних елементів механізму стратегічного управління кадрами

Для реалізації функціональних обов'язків персоналу управління визначаються відповідні права і відповідальність, тобто механізм управління набуває правової форми, утворюється правовий механізм, який повинен враховувати наявність правового ресурсу в організації.

При закріпленні організаційних компонентів рекомендується визначати:

- структурні механізми (систему цілей та пріоритетів їх досягнення);
- формування адекватної цим цілям структури діяльності, структури організації або реструктуризації;
- організацію управління (стратегічного, оперативного, тактичного);
- механізм корпоративного планування (стратегічного, оперативного, формування стратегічних програм і розробку бізнес-планів);
- організаційно-технічні та організаційно-адміністративні механізми (стандартизацію продукції та організацію виробництва);
- сертифікацію відповідності продукції або послуги певному стандарту або технічній умові;
- ліцензування діяльності;
- інформаційні механізми (економічної та науково-технічної інформації);
- механізм дифузії нововведень, в основі якого — інформація про радикальність нововведення і можливості його адаптації до конкретних умов;
- механізм маркетингової інформації, рефлексійна взаємодія сторін, що змагаються;

• механізм, що дозволяє понизити вірогідність прийняття, реалізації помилкових рішень та дій в умовах конкуренції.

Таким чином, усі виробничі, господарські і міжособові зв'язки потребують правового регулювання, що забезпечить їм форму господарських правовідносин, правових відносин з державними органами, а також відносно способу дії підприємств [3].

В стратегічному рішенні необхідно визначать методологію його прийняття на різних рівнях управління. При цьому враховують, що рішення жорстко вимагає виконання конкретних дій в певний час, а норма встановлює за певних умов конкретні дії. Стратегічне управлінське рішення більше вводить норми управління, діючі в організації на період, визначений цим рішенням. Залежно від сфери, мети і стратегії управління стратегічне рішення відносно управління повинно визначати його комплексний механізм.

Механізм управління підприємством представляє багаторівневу систему взаємозв'язаних механізмів різнопланової природи: економічних, мотиваційних, організаційних, правових і політичних [4].

Сьогоднішні реалії інноваційного розвитку вимагають комплексного підходу до механізму управління. Зазвичай важко виділити однорідні механізми, що не мають рис механізмів іншої природи (наприклад, мотиваційні механізми). Виокремлення механізмів за принципом однорідності здійснюється на підставі наявності в них провідних ознак. Можна розділити їх на конкретніші механізми. Нижче приведено один з варіантів структуризації комплексного механізму управління акціонерною компанією (рис. 5) [2, с. 286].

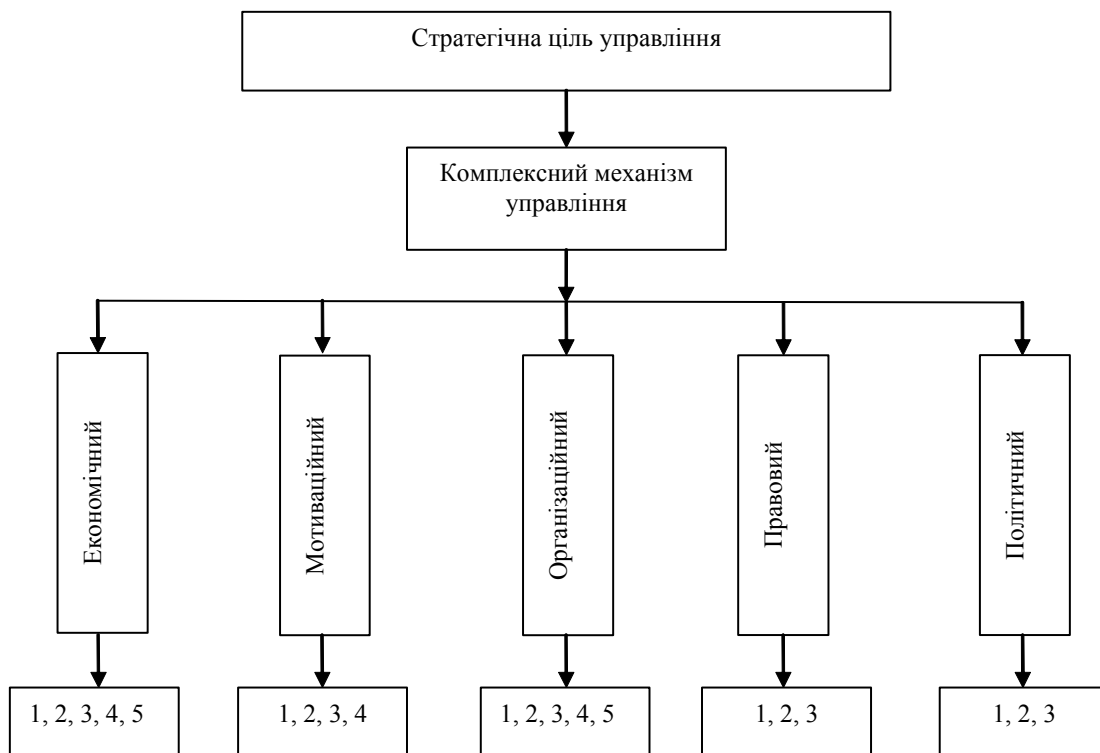


Рис. 5. Комплексний механізм стратегічного управління організацією

До складу комплексного механізму стратегічного управління (два рівні структури) входять наступні складові, які можна систематизувати в таблицю 1 [2, с. 286].

За довгостроковістю наслідків механізми управління можуть бути диференційовані на цілі організації: стратегічні (довгострокового управління), оперативні (середньострокового управління), тактичні (короткострокового управління), універсальні (діючі в усіх контурах управління).

Наприклад, механізми внутрішньої мотивації праці (схильності до праці) і заробітної плати (один з механізмів зовнішньої мотивації — спонукання до праці) є універсальними. Так, Тадеуш Троциковські відзначив, що ключовим фактором активізації інноваційної діяльності є підвищення продуктивності та ініціативності людей шляхом удосконалення мотивації [5, с. 137].

Програмно-цільова стратегія з цільовою комплексною програмою є основою механізму управління. Проте у разі принципової зміни стратегії потрібна відповідна до її мети система управління, яка повинна враховувати зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємств.

Визначено наступні зрушення у бізнесі:

- від автономного самозабезпечення до безмежного партнерства;
- від ієрархічних або (і) централізованих структур до пластичних і децентралізованих структур;

- від патріархальних моделей управління до делегування повноважень;
 - від орієнтації на великі об'єми і низьку собівартість до орієнтації на якість, швидкість та нововведення;
 - від безпомилкової роботи до вимірюваних її удосконалень;
 - від закритої організаційної системи до відкритої системи.
- У сфері людських ресурсів підприємства простежуються інші зрушення:
- від вузької спеціалізації й обмеженої відповідальності за доручену роботу до широких професійних та посадових профілів;
 - від спланованого кар'єрного шляху до інформованого та гнучкого вибору траєкторії професійного розвитку;
 - від відповідальності менеджерів за розвиток персоналу до відповідальності самих працівників за власний розвиток;
 - від контролю над проблемами, з якими стикаються працівники, до створення можливостей для усебічного професійного росту кожного працівника;
 - від ухилення щодо зворотного зв'язку з підлеглими до його активного пошуку;
 - від секретного розгляду факторів успіху, вакантних робочих місць та відбору фахівців до відкритого обговорення рівня компетентності працівників, наявних вакансій та шляхів їх заповнення.

Таблиця 1

Комплексний механізм управління

Групи механізмів за провідними ознаками	Структурні елементи
<i>Економічні механізми</i>	1) механізм конкуренції і ринкового ціноутворення; 2) механізм самоокуповування (відтворення чинників виробництва); 3) механізм самофінансування інвестицій у виробничий, науково-технічний і соціальний розвиток; 4) механізм позикових засобів, що інвестуються у розвиток компанії; 5) механізм державного регулювання і державної підтримки.
<i>Мотиваційні механізми</i>	1) механізм мотивації високоякісної праці; 2) механізм мотивації науково-технічного розвитку виробництва; 3) механізм мотивації підприємництва; 4) механізм мотивації господарювання.
<i>Організаційні механізми</i>	1) структурні механізми; 2) організація управління і механізм акціонерної демократії; 3) організаційно-економічний механізм корпоративного планування; 4) організаційно-технічні та організаційно-адміністративні механізми; 5) інформаційні механізми.
<i>Правові механізми</i>	1) норми та інститути господарського права; 2) механізм арбітражного розгляду господарських суперечок; 3) норми та інститути корпоративного права.
<i>Політичні механізми</i>	1) соціально-економічна політика; 2) зовнішньоекономічна політика; 3) науково-технічна політика.

З одного боку, ці зрушення зачіпають в першу чергу стратегію підприємства, перетворюють кадрові стратегії на її ключовий елемент. З іншого боку, без ясно сформульованих стратегічних цілей підприємства та основних шляхів їх досягнення кадрова робота втрачає свій сенс. І якщо стратегія підприємства не "артикульована", менеджер по персоналу повинен по крупинках збирати інформацію про її найважливіші компоненти: ключові чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, стратегічні напрями, очікувані фінансові результати, стратегічні погрози, ризики, стратегії поведінки на ринку послуг і збуту продукції, стратегії розвитку виробництва, сегментація життєво важливих ринків та основні тенденції їх переструктурування. Доскональне і постійно оновлюване знання про стан справ у бізнесі, якому присвятило себе підприємство, стає вирішальним елементом професійної компетентності фахівця з людських ресурсів. Без цього знання неможливо розробити та реалізувати життєздатну кадрову стратегію, яка має бути добре спланованою відповіддю на бізнес-стратегію сучасного підприємства [6].

В соціально-психологічному середовищі при економічному і моральному стимулюванні персонал підприємства потребує спонукаючого підґрунтя щодо повної реалізації свого трудового потенціалу [7, с. 38, 55].

В області кадрового менеджменту процес створення інноваційних підходів не менш важливий для соціального й економічного прогресу, ніж технологічні інновації. Управлінські нововведення позитивно впливають на спосіб та ефективність функціонування компаній. Відомі приклади, коли управлінські інновації створили сильні конкурентні переваги для сучасного бізнесу:

- «General Electric» змінила підхід до порядку і дисципліни праці у сфері наукових досліджень, внаслідок чого отримала доступ до великого числа технологій, патентів;

- «Procter & Gamble» починаючи вже з 1990-х рр. змінила спеціалізовані підходи до бренд-менеджменту, внаслідок чого продуктивність праці працівників компанії зростає.

Таким чином, кадровий менеджмент інноваційного підприємства – погранична область між інноваційним менеджментом та управлінням персоналом. У кадровій роботі об'єктом інноваційного менеджменту є процеси оновлення й розвитку, потреби і параметри кадрів, кадрових систем підприємств та інших соціально-економічних структур; суб'єктом інноваційного менеджменту виступають інноваційні складові кадрових і трудових служб підприємств, установ та організацій [8].

Сформульовані особливості можуть бути розглянуті в якості робочих елементів виділення такого поняття, як управління інноваціями в системі відбору й управління кадрами. Ефективність роботи усієї компанії безпосередньо залежить від цілеспрямованості інноваційної діяльності служб управління персоналом.

Міра сприйнятливості кадрових служб підприємства до нового, до досягнень науково-технічного прогресу багато в чому залежить від соціально-психологічного клімату в організації, який у більшості випадків повинен сприяти ініціативному пошуку новаторських рішень, самостійній підготовці працівниками широкого спектру виробничих завдань і вибору стратегій їх досягнення [9, с. 61]. Характеристики інноваційної кампанії розглядаються як складові інноваційної діяльності: переконання в необхідності інновацій, безперервна інноваційна поведінка, розробка інноваційної стратегії та наявність механізму інноваційного менеджменту [8].

Саме від міри готовності до змін керівництва підприємства залежить міра швидкості переходу від традиційної до інноваційної стратегії менеджменту, яка найточніше відповідатиме сучасним вимогам науково-технічного прогресу. У такому разі також відбуваються істотні зміни у функціях керівника кадрової служби, які включатимуть такий напрям, як консультування з питань розвитку в компанії нових підходів до кадрової політики, спрямованої на майбутнє. Пріоритетні завдання керівника кадрової служби полягають в наступному: планування штатного розкладу, навчання і професійний розвиток персоналу, відбір працівників та їх адаптація, організація системи і принципів оплати праці, консультування керівників підрозділів (відділів) із питань управління кадрами [10, с. 7].

Інноваційна політика у сфері управління персоналом створює сприятливі умови праці, а також забезпечує можливість кар'єрного росту і необхідну міру впевненості у завтрашньому дні. Інноваційне управління кадрами ґрунтується на наступних початкових положеннях: необхідність тісного взаємозв'язку стратегії розвитку компанії з плануванням персоналу; оцінка міри впливу витрат на роботу з кадрами на економічні показники виробництва; формування необхідної кількості компетенцій, професійних навичок для ефективної роботи на ринку праці.

У сфері найму персоналу також властива поява інновацій, а саме нових методів управління. Вони включають такі нові групи, як методи гуманізації, емоційно-естетичного фону, а також класичні методи професійно відбору (співбесіда, конкурс, інтерв'ю) [8].

Формування інноваційної інфраструктури управління персоналом в Україні повинно спиратися на інноваційні центри, позабюджетні і бюджетні організації по підготовці фахівців, що займаються питаннями управління персоналом, які й складуть основу, «інтелектуальне ядро», наукомістких інноваційних підприємств, сприятимуть передачі на ринок якіснішої та більш конкурентоздатної науково-технічної продукції. При цьому сучасний кадровий менеджмент повинен створити передумови для вирішення актуальних проблем персоналу шляхом поліпшення професійної підготовки працівників, активізації взаємодії між підрозділами фірми, підвищення значення колективів різних ланок компанії у вирішенні виробничих завдань [11].

Трансформації, що відбуваються, вимагають своєчасного виявлення можливих інноваційних проблемних ситуацій у поєднанні з проблемами управління персоналом. Серед проблем, які виникають в зв'язку з цим, можна виділити наступні протиріччя: між науково-технічним рівнем нового виробництва і рівнем кваліфікації кадрів, що склався; між здатністю учбових закладів по підготовці, перепідготовці та підвищенню кваліфікації і необхідною кваліфікацією персоналу; між якісно новими завданнями розвитку працівників й недостатнім рівнем підготовки служби управління кадрами до цієї роботи; між рівнем мотивації і кваліфікації працівників; між елітними кадрами та основною масою персоналу компанії; між існуючою організаційною структурою і кадровою стратегією, що реалізовується, та ін.

Висновки

Для інноваційного менеджменту кадрами необхідно створити систему управління, що відповідає меті підприємства, стратегії її реалізації, розробити механізм стратегічного управління. Найбільш ефективним для їх проектування є програмно-цільовий підхід, що представляє сукупність цілей, принципів і методів реалізації стратегічної мети. В якості механізму стратегічного управління доцільно використовувати цільову комплексну програму. Система стратегічного управління складається з підсистем, кожна побудована відповідно до "дерева цілей". Побудова цільової комплексної програми як механізму стратегічного управління є реалізацією методу синтезу структур при проектуванні і розробці поліструктурної системи управління, оскільки органічно сполучає на основі графа цілей функції стратегічного управління кадрами і завдання, що вирішуються відповідними органами управління.

Інформаційний аналіз потоків інформації, які циркулюють в каналах системи стратегічного управління, показує, що їх узгодження здійснюється за рахунок графа цілей, в основі якого — стратегічна мета управління кадрами.

За довгостроковістю наслідків дії механізми управління диференційовано на стратегічні, оперативні, тактичні та універсальні. Розробка механізму управління передбачає спільну роботу осіб, що приймають рішення, з експертами і фахівцями. Послідовність дій персоналу управління з формування інноваційного кадрового менеджменту і механізму його реалізації на практиці повинна включатися в змістовну частину стратегічного управлінського рішення.

Сучасна трансформація управління кадрами спрямована на своєчасне виявлення можливих інноваційних проблемних ситуацій у поєднанні з проблемами управління персоналом. Вирішення невідповідностей створює сприятливі умови для постійного й ефективного оновлення систем управління персоналом, які будуть здатні враховувати складність зовнішнього конкурентного середовища, передбачати і реалізовувати можливості результативного використання інноваційного потенціалу кадрового складу підприємства, а також удосконалювати роботу зі співробітниками на кожному етапі життєвого циклу компанії.

Література

1. Карлоф Б. Деловая стратегия / Карлоф Б. ; пер. с англ. О. Д. Горин ; науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
2. Колпаков В. М. Стратегический кадровый менеджмент : учеб. пособие. / В. М. Колпаков, Г. А. Дмитренко. — 2-е изд., перераб. и доп. — К. : МАУП, 2005. – 752 с.
3. Дятлов В. А. Управление персоналом : учебник для вузов / Дятлов В. А., Кибанов А. Я., Одегов Ю. Г., Пихало В. Т. – М. : Издательский центр «Академия», 2000. – 736 с.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией : учеб. для вузов / М.И. Круглов. – М. : Рус. дел. лит., 1998. – С. 503–755.
5. Троциковски Т. Управление трудовыми ресурсами в инновационном процессе / Т. Троциковски // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4. Т. 3. – С. 136–140.
6. Базаров Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров. – М. : ЮНИТИ – 210 с. – ("Центр Кадровых Технологий – XXI век").
7. Галькович Р.С. Основы менеджмента / Р.С. Галькович, В. И. Набоков. – М. : ИНРФА-М, 1998. – 189 с.
8. Лымарева О.А. Инновационный подход в кадровом менеджменте [Электронный ресурс] / О.А. Лымарева, А.А. Горенко // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 10. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2013/10/3132>.
9. Семенов А.К. Психология и этика менеджмента и бизнеса / А.К. Семенов, Е.Л. Маслова – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 200 с.
10. Михалева Е.П. Менеджмент: конспект лекций / Е.П. Михалева. – М. : Юрайт-Из- дат, 2004. – 138 с.
11. Ярцева С. Методологические основы инновационного процесса в управлении персоналом / С. Ярцева, Т. Лукьянова, М. Салгириев // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – № 9. – С. 23–26.

Надійшла 01.03.2016; рецензент: д. е. н. Савицька Н. Л.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 330

ЧЕНАШ В. С., ДЕМЧУК Ю. А.

Хмельницький національний університет

АУДИТ ЯК ЗАСІБ БОРОТЬБИ З ШАХРАЙСТВОМ

У статті надано основні результати дослідження економічної та правової сутності шахрайства при проведенні аудиту фінансової звітності, його місця в класифікації порушень у бухгалтерському обліку і звітності. Наведені чинники та причини виникнення шахрайства і методи аудиторського контролю, що дозволять своєчасно виявити симптоми шахрайства в бухгалтерському обліку і звітності економічних суб'єктів, що перевіряються. А також розглянуто можливість використання аудиту як засобу виявлення шахрайства та боротьби з ним.

Ключові слова: аудит, шахрайство, помилки, негативні відхилення, викривлення, фінансова звітність.

CHENASH V. S., DEMCHUK Y. A.

Khmelnytsky National University

AUDIT AS A TOOL AGAINST FRAUD

The article presents the main results of the study of economic and legal nature of fraud in an audit of financial statements of its place in the classification of irregularities in accounting and reporting. These factors and causes of fraud and auditing methods that allow timely detect signs of fraud in the accounting and reporting of economic subjects tested. And to consider the use of auditing as a means of fraud detection and control. The main approaches to prevent fraud from auditors and their clients as actions aimed at preventing fraud, not the removal of its effects is relatively efficient in the context of preservation and property. Independent auditors have a good understanding of detection Lenny and preventing fraud addition to their main responsibilities in the field accounting and auditing.

Key words: audit, fraud, mistake, negative deviation, distortion of financial statements.

Актуальність теми. Одним із найважливіших напрямків розбудови української економіки до європейського рівня є формування довіри в суспільстві. Важливою перешкодою на шляху до цього є шахрайство як вид економічного злочину. Виявлення на підприємстві фактів шахрайства і несумлінних дій працівника призводять до втрати довіри громадськості, що у свою чергу може значно похитнути довіру зацікавлених сторін і потенційних клієнтів компанії. У результаті шахрайських дій фінансова звітність підприємства може бути суттєво викривлена. Тому виникає потреба в її незалежній експертизі. Аудит в таких умовах дозволяє за допомогою економічних засобів забезпечити стійкість економічного життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питання щодо шахрайства розглядали відомі фахівці з питань аудиту, а саме: М. Білуха, Ф. Бутинець, Г. Давидов, Н. Дорош, Л. Кулаковська, Я. Петраков, О. Петрик, О. Редько, А. Шеремет, Дж. Робертсон, В. Суйц та інші. Проте більшість учених намагаються розглядати шахрайство у призмі правового регулювання цього поняття, часто забуваючи про його економічну сутність.

Зрозумілим і точним є визначення поняття шахрайства Дж. Робертсоном, який під шахрайством розуміє навмисне внесення фіктивної інформації у фінансові звіти з метою введення будь-кого в оману, яке спричиняє збиток для інвесторів і кредиторів [1, с. 85].

Особливий інтерес становить думка Н.І. Дорош, яка вважає, що визначення термінів “шахрайство” і “помилка” навіть у ракурсі аудиторської перевірки не є прерогативою Аудиторської палати, оскільки згідно з Цивільним кодексом України шахрайство є одним із видів цивільних злочинів, у зв'язку з чим класифікувати дії як шахрайство можуть тільки судові органи [2, с. 35].

Отже, роль та завдання аудиту у запобіганні помилок і шахрайства на підприємстві, склад необхідних аудиторських процедур для їх встановлення та оцінки залишаються недостатньо дослідженими.

Метою даної статті є визначення економічної суті шахрайства, його місця в класифікації порушень у бухгалтерському обліку і звітності, а також розробці методів аудиторського контролю, що дозволять своєчасно виявити шахрайство в бухгалтерському обліку і звітності економічних суб'єктів, що перевіряються.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день спостерігається тенденція до збільшення порушень у фінансово-господарській діяльності підприємств, фактів шахрайства, навмисних і ненавмисних помилок, які пов'язані з використанням системи облікової політики, викривленням і фальсифікацією даних фінансової звітності.

Визначення понять та значення для аудитора помилок та шахрайства визначено МСА № 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» [3].

Помилка – це ненавмисне перекручення фінансової інформації в результаті арифметичних чи логічних помилок в облікових записах і розрахунках, недогляду в дотриманні повноти обліку, неправильного представлення в обліку фактів господарської діяльності, наявності складу майна, вимог і

зобов'язань та невідповідне відображення записів в обліку.

Шахрайство – навмисно неправильне відображення і представлення даних обліку і звітності службовими особами та керівництвом підприємства. Шахрайство полягає в маніпуляціях обліковими записами і фальсифікації первинних документів, реєстрів обліку і звітності, навмисно неправильній оцінці активів і методів їх списання, навмисному пропущенні або приховуванні результатних записів або документів, незаконному отриманні в особисту власність грошово-матеріальних цінностей, невідповідному відображенні записів в облікових реєстрах.

У результаті шахрайських дій бухгалтерська звітність підприємства може бути суттєво викривлена. Відхилення в бухгалтерській звітності підприємства присутні майже завжди, і вони можуть бути суттєвими та несуттєвими, допущені навмисно і ненавмисно. Суттєвими є відхилення інформації або її відсутність, що може впливати на економічні рішення користувачів, які приймаються на підставі даних фінансової звітності підприємства. Суттєвість залежить від розміру або помилки, що оцінена за певних обставин, відсутності або спотворення змісту інформації. Поняття суттєвості в аудиті дозволяє не здійснювати аудитором суцільну перевірку підприємства або всієї його звітності з точністю до одиниць, в яких вона складена.

Аудитори не визначають юридично наявності шахрайства на підприємстві. Вони розглядають два типи викривлень:

- викривлення, що виникають у результаті шахрайства під час складання фінансової звітності. Як правило, здійснюється керівництвом підприємства.

- викривлення в результаті незаконного привласнення або використання активів. Як правило, здійснюється працівниками підприємства поза інтересами компанії [4, с. 2].

Приклади чинників ризиків шахрайства у відповідності до МСА 240 наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Чинники та причини виникнення ризиків шахрайства

Мотиви або тиск зовнішніх факторів	Можливості для скоєння шахрайства
<i>Перекручування фінансової звітності:</i>	<i>Перекручування фінансової звітності:</i>
1. Загальноекономічні та виробничі умови: 1) високий ступінь конкуренції; 2) спад споживчого попиту; 3) збільшення банкрутств; 4) нові облікові, законодавчі або регуляторні вимоги.	1. Характер галузі або вид діяльності підприємства: – використання в діяльності ділових посередників; – значні обсяги операцій зі зв'язаними сторонами; – можливість домінувати в певному секторі бізнесу; – значні обсяги незвичайних або складних операцій.
2. На управлінський персонал здійснюється надмірний тиск щодо виконання вимог або очікування третіх сторін: 1. зростання рівня прибутковості; 2. необхідність отримання додаткового фінансування за рахунок позикових коштів або власного капіталу; 3. можливості виконати вимоги зі сплати боргів.	2. Неефективний моніторинг з боку управлінського персоналу внаслідок: – домінування в управлінському персоналі однієї особи за одночасної відсутності відповідних заходів контролю; – неефективного нагляду вищого управлінського персоналу за системою внутрішнього контролю.
3. Фінансові результати діяльності підприємства створюють загрози для особистого фінансового стану управлінського персоналу тому що: – управлінський персонал має значні фінансові інтереси на підприємстві; – значна частина винагороди управлінського персоналу залежить від фінансових, операційних, та інших результатів діяльності підприємства.	3. Складна або організаційно нестабільна структура: – складність визначення власників підприємства; – висока плинність управлінського персоналу; – занадто складна організаційна структура.
<i>Незаконне привласнення активів:</i>	<i>Незаконне привласнення активів:</i>
– Особисті фінансові зобов'язання управлінського персоналу або працівників, які мають доступ до грошових коштів або інших активів та є досяжними для незаконного привласнення.	– Можливості незаконного привласнення активів збільшуються у випадку наявності: 1. великих сум грошових коштів у касах, у місцях інкасування, в процесах обробки тощо; 2. статей запасів, що мають невеликий розмір, але високу вартість або великий попит.
– Погані стосунки між підприємством та працівниками, які мають доступ до грошових коштів або інших активів, досяжних для розкрадання: 1. непідтвержені очікування щодо винагороди за працю та інші; 2. конфліктне звільнення.	2. Можливості незаконного привласнення збільшуються у випадку недостатнього внутрішнього контролю за збереженістю активів: – недостатньо якісно організований та регламентований облік активів; – відсутність своєчасного та відповідного документування операцій.

Розглядаючи та аналізуючи факти шахрайства на підприємстві, можна прослідкувати взаємопов'язаний трикутник здійснення та обґрунтування шахрайства (рис.1).

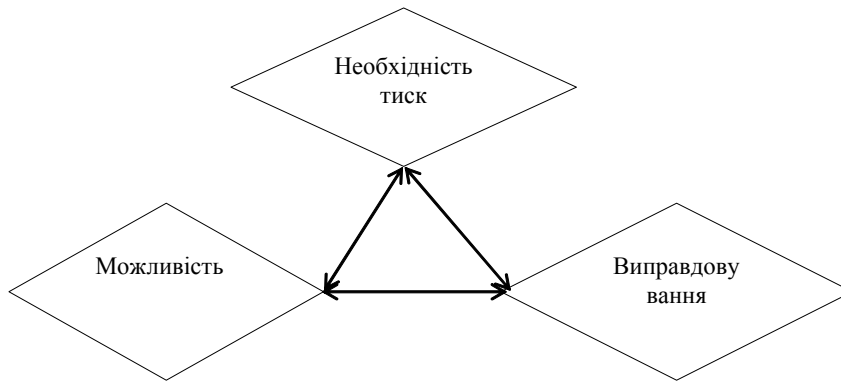


Рис. 1. Трикутник здійснення та обґрунтування шахрайства

- Необхідність або тиск зовнішніх обставин: фінансовий тиск (жадібність, життя не за доходами, великі борги, відсутність коштів на рахунку, значні фінансові витрати, непередбачена потреба в коштах); тиск вад та згубних звичок; тиск, пов'язаний з роботою.
- Можливість: відсутній або недостатній вплив контролю; неможливість або неспроможність оцінити якість роботи; відсутність виробничої дисципліни; байдужість керівництва до того, що відбувається; відсутність аудиторських перевірок.
- Виправдовуючи свої дії, працівник думає: я позичу кошти на якийсь час, а потім поверну; від цього гірше нікому не стане; це спрямовано на благородні цілі.

У практиці аудиту не існує поняття «незначне шахрайство», це просто шахрайство, що не доведене до кінця. Шахрайство, здійснене раз, буде здійснюватися і надалі, його розміри будуть зростати, доки воно не буде виявлене і призупинене.

Відповідальність за виявлення та обґрунтування шахрайства або помилки несе аудитор. Відповідальність за фактом шахрайства або помилки покладається на керівництво підприємства і винних осіб.

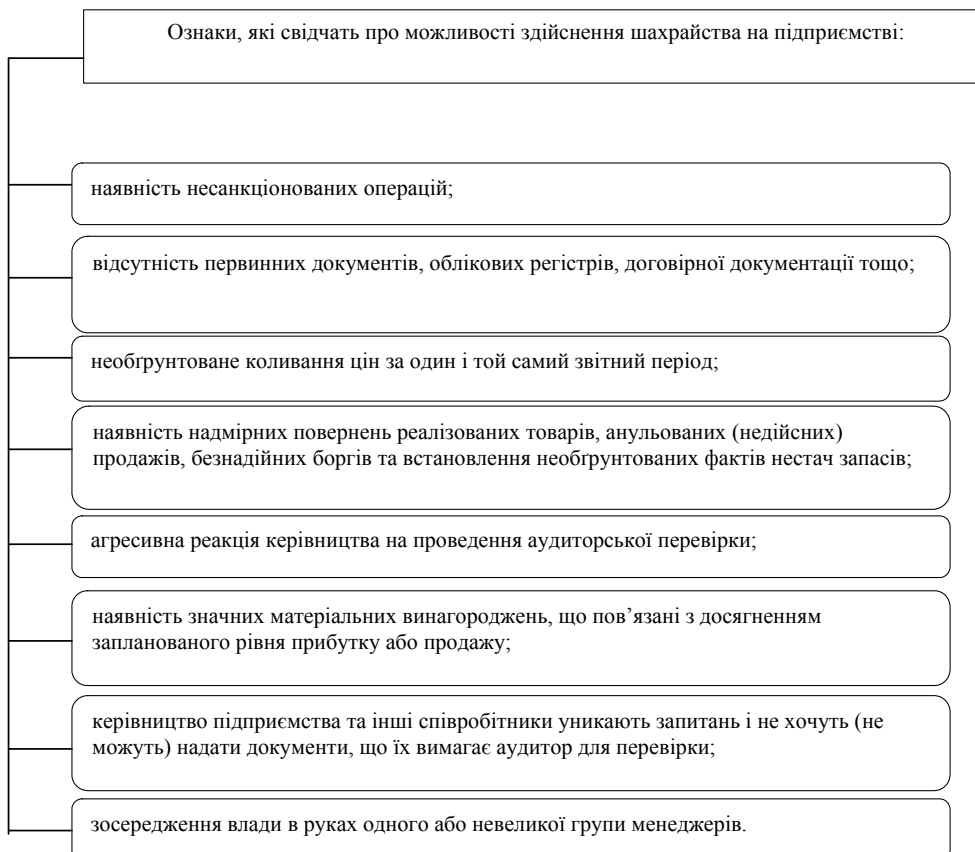


Рис. 2. Ознаки здійснення шахрайства на підприємстві

Зауважимо, що будь-яка підозра аудитора щодо шахрайства із суттєвим відхиленням звітності змушує аудитора розширювати процедури підтвердження, щоб спростувати свої підозри або їх підтвердити. Якщо аудитор вважає, що виявлене шахрайство може суттєво вплинути на фінансову звітність, йому необхідно виконати допоміжні процедури. Доречно зазначити, що висновок аудитора повинен гарантувати відсутність, виявлення і виправлення істотних помилок у фінансовій звітності підприємства.

У західних країнах існують «Золоті правила аудитора» щодо виявлення шахрайства:

1. Намагатись з'ясувати причину відхилень.
2. Не слід питанню довіри до людей розглядати тільки в залежності від їхнього становища в суспільстві.
3. Не припускатися думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві.
4. Відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства.
5. При виявленні потенційних проблем посилити контроль з метою зниження ризику.
6. Знати ситуації, що супроводжуються значним ризиком шахрайства, та їх ознаки [5, с. 13–15].

На нашу думку, ці правила можуть бути застосовані не лише зовнішніми, а також і внутрішніми аудиторами.

При зменшенні аудиторського ризику до прийнятого низького рівня, відповідно до МСА 330 «Аудиторські процедури відповідно до прийнятої оцінки ризиків» і МСА550 «Пов'язані сторони» аудитор проводить аудиторські процедури, спрямовані на одержання достатніх і відповідних аудиторських доказів, які цьому сприяють.

Аналіз існуючих форм господарського контролю дозволив виокремити три підходи до попередження шахрайства:

- 1) казуальний: орієнтований на виявлення фактів шахрайства (ретроспективний, ex post: ревізія, аудит);
- 2) рестриктивний: спрямований на запобігання та попередження дій, що становлять можливу загрозу і можуть класифікуватися як шахрайство (перспективний, ex ante: система внутрішнього контролю);
- 3) ризик-орієнтований направлений як на попередження, так і на виявлення фактів шахрайства (спеціально розроблений, ad hoc: система моніторингу внутрішнього аудиту) [6, с.326].

Таблиця 2

Матриця вибору підходу до попередження шахрайства на підприємстві

Підхід	Казуальний	Рестриктивний	Ризик-орієнтований
Критерій			
Вплив на перебіг бізнес-процесів	3	0	2
Ефективність збереження майна	1	3	2
Можливість попередження незаконних дій	0	3	2
Інтегральна оцінка	4	6	6
Рейтинг (місце)	3	2	1

Для оцінки підходу за обраним критерієм використовується шкала від 0 (найгірше) до 3 (найкраще). При цьому оцінка впливу на перебіг бізнес-процесів здійснюється за критерієм втручання та перешкоджання перебігу оперативних процесів на підприємстві при боротьбі з шахрайством.

Як видно з таблиці найвищу ефективність в попередженні шахрайства мають рестриктивний та ризик-орієнтований підходи. Але з огляду на істотний вплив першого на перебіг бізнес-процесів (бюрократичне гальмування), автори віддали переваги ризик-орієнтованому підходу.

Таким чином поєднання інструментів контролю, функції аудиту та управління дозволяє підвищити ефективність протидії шахрайству на рівні суб'єкта господарювання, шляхом взаємодоповнення механізмів попередження, виявлення та реагування на протиправні дії з боку працівників підприємства або третіх сторін.

Висновок. Шахрайство є негативним феноменом розвитку людства. Його існування не обмежується певним етапом розвитку ринків, а поступово трансформується, набуваючи нових форм та видів. Виявити й попередити факти шахрайства дозволить якісно проведений аудит фінансової звітності, оскільки інформація, подана у фінансових звітах, у результаті шахрайських дій найчастіше зазнає викривлень.

Незалежні аудиторів повинні добре розбиратися у виявленні і запобіганні випадкам шахрайства на додаток до своїх основних обов'язків у галузі бухгалтерського обліку та аудиту. Крім того, вони повинні дотримуватися суворих етичних норм, бути допитливими, мати аналітичні здібності і бути уважними до деталей. Вибір підходу до попередження шахрайства залежить від конкретних умов господарювання та форми організації контролю на підприємстві.

Література

1. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон ; пер. с англ. – М. : Контакт , 2003. – 496 с.

2. Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація / Н. І. Дорош. – К. : Тов-во “Знання”, КОО, 2011. – 402 с.
3. Міжнародні стандарти аудиту № 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності».
4. Каменська Т. Шахрайства при аудиторській перевірці / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 6. – С. 2–7.
5. Макеєва О. Роль аудиту у запобіганні фінансовим шахрайствам / О. Макеєва, Д. Дінєв // Економіст. – Серпень 2010. – № 8. – С. 13–15.
6. Петраков Я. В. Основні підходи до попередження шахрайства крізь призму девальвації етичних стандартів у бізнесі / Я. В. Петраков, Т.А. Бутенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 4(51).

Надійшла 01.03.2016; рецензент: д. е. н. Лук'янова В. В.

ЗАГОРЯНСЬКА О. Л., КАРЛИК Ю. Ю., УГЛАВА А. О.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті обґрунтовано значення та необхідність зниження собівартості продукції у сучасних умовах господарювання. Здійснено аналіз собівартості продукції кондитерського підприємства та визначено найбільш вагомі її складові. Особлива увага була приділена впливу амортизаційних відрахувань та оплаті праці на формування собівартості. В результаті проведеного дослідження було встановлено, що найбільшу частку у собівартості продукції кондитерської фабрики мають амортизаційні відрахування та витрати на оплату праці. Відмічено, що для підприємства кондитерської галузі є досить нетиповим те, що амортизаційні відрахування займають таку велику частку у собівартості продукції. На основі результатів проведеного дослідження запропоновано напрями зниження собівартості продукції кондитерської фабрики. Встановлено, що зменшення витрат на оплату праці можна досягти шляхом підвищення продуктивності праці.

Ключові слова: собівартість, витрати, амортизаційні відрахування, кондитерська фабрика, кореляційно-регресійний аналіз.

ZAHORIANSKA O. L., KARLIK Y. Y., UGLAVA A. A.
Kremenchuk Mykhaylo Ostrohradskyi National University, Ukraine

THE EFFECT OF DEPRECIATION ON PRODUCTION COSTS OF MODERN ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF COMPETITIVE ENVIRONMENT

The article aims to study the value and importance of declining production costs in the context of modern economic management. The dynamics of key financial results of modern confectionery enterprise are studied. Under consideration there are issues of basic expenses that are included in the costs. The analysis of production costs of the confectionery enterprise and its the most significant components are specified. In particular, attention was drawn to the effect of depreciation and labour compensation into the formation of production costs. The methods of correlation and regression analysis are studied. It provided an opportunity to emphasize the most significant components of the costs. The results of correlation and regression analysis of the statistical data to develop an economic-mathematical model, setting the density and quality of correlational relationships among selected factors affecting production costs of the confectionery company. The research proves that depreciation occupy such a large share of the production costs which is quite unusual for the confectionery enterprise. The study found that depreciation and labour compensation have the largest share in the production costs of confectionery. Based on the results of performed research the aspects of reducing production costs on the confectionery have been suggested.

Keywords: production costs, wage costs, amortization, confectionery, correlation and regression analysis.

Постановка проблеми. В умовах глобальної кризи, що торкнулась вітчизняних підприємств, спостерігається зниження обсягів виробництва продукції і відповідно зменшення прибутків. Для того щоб уникнути банкрутства та мінімізувати негативні наслідки підприємства мають шукати напрями оптимізації своєї діяльності. Одним з найважливіших показників ефективності діяльності підприємства, який комплексно характеризує використання всіх ресурсів, а саме, матеріальних, трудових та фінансових є собівартість продукції. Економічний аналіз собівартості за допомогою методів економіко-математичного аналізу дає змогу визначити щільність зв'язку та вагомість факторів, які впливають на неї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі багато авторів присвячували низку своїх праць дослідженню питання зниження собівартості, серед них такі вчені, як А.Ф. Аксененко, П.С. Безруких, М.А. Болюх, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, М.І. Маниліч, Й.С. Мацкевічус, В.Ф.Палій, В.В.Сопко, М.Г.Чумаченко та ін. Необхідно відмітити, що пошук оптимальних шляхів зниження собівартості продукції, не дивлячись на велику кількість досліджень, залишається досить актуальним питанням на даний час. Технологію планування витрат у своїх працях розглядали В.В. Пархоменко і А.Г. Бродін. Особливу увагу заслуговують дослідження А.Д. Леонова, у яких вчений виокремив і обґрунтував основні напрями діяльності підприємств, спрямовані на зниження собівартості продукції [1].

Невирішені складові загальної проблеми. Вітчизняні дослідники вивчають проблему зниження собівартості найчастіше з позиції зменшення матеріальних витрат, які в Україні займають значну частку в структурі собівартості. Але існують й інші резерви зниження собівартості, які в даний час досить рідко враховуються на функціонуючих підприємствах, що призводить до недостатньої ефективності їх діяльності. Дослідження впливу амортизаційних відрахувань на собівартість продукції стає досить актуальним, так як будь-яке вітчизняне підприємство у сучасних умовах змушене модернізувати своє обладнання, що супроводжується значними витратами. Високоякісне обладнання дозволить значно поліпшити якість продукції та конкурентоспроможність підприємства, проте витрати пов'язані з експлуатацією нового устаткування відобразяться на ціні товару. Саме тому необхідно провести аналіз собівартості продукції, та визначити основні напрями її зменшення.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є аналіз собівартості продукції за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, визначення найбільш вагомих факторів, що впливають на формування собівартості, розробка заходів зниження собівартості продукції. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити поняття собівартості, як економічної категорії; провести кореляційно-регресійний аналіз собівартості кондитерського підприємства; визначення резервів зниження собівартості на основі проведеного аналізу.

Вклад основного матеріалу дослідження. Собівартість – це економічна категорія, що визначає грошове вираження витрат підприємства на підготовку, виробництво і реалізацію продукції. До неї включаються матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних засобів та інші витрати [2].

Собівартість по своїй економічній природі є категорією простого відтворення, тобто відшкодування витрат за рахунок виторгу від реалізації продукції забезпечує підприємству процес відтворення в колишньому масштабі. Однак просте відтворення є складовою частиною і реальним чинником розширеного відтворення. Насамперед, будь-яке підприємство повинне відшкодувати собівартість продукції, тобто забезпечити відтворення в колишньому масштабі, і лише після цього воно може вести розширене відтворення за рахунок прибутку. Собівартість, як категорія простого відтворення, характеризує рух коштів підприємств у процесі одного кругообігу, в межах даного виробничого циклу. У попередніх і в наступних виробничих циклах обсяг виробництва може змінюватися, але в кожному з них собівартість виступає як елемент простого відтворення [3].

З економічних та соціальних позицій зниження собівартості для підприємства полягає у наступному: у збільшенні прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, а отже, у появі можливості не тільки в простому, але й розширеному відтворенні; у появі більшої можливості для матеріального стимулювання робітників і вирішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства; у поліпшенні фінансового стану підприємства і зниженні ступеню ризику банкрутства; у можливості зниження ціни реалізації на свою продукцію, що дозволяє значною мірою підвищити конкурентоздатність продукції і збільшити обсяг продажів [4].

Нестабільність економічного та політичного середовища призвела до погіршення діяльності більшості підприємств у країні і ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» не стала виключенням. З даних таблиці 1 можна зробити висновок про погіршення фінансових результатів діяльності підприємства: у 2013 та 2014 роках підприємство працювало у збиток. Зменшення витрат на одиницю продукції пов'язано із суттєвим зменшенням обсягів виробництва і реалізації, що негативно відбивається на діяльності підприємства. Одним із варіантів подолання кризи для підприємства є зменшення витрат, тобто собівартості продукції.

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» за 2012–2014 рр.

Показник	Рік			Відхилення +/-
	2012	2013	2014	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.	189882	157180	119851	-70031
Валовий прибуток, грн.	15740	16342	7283	-8457
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	927	-2758	-5403	-6330
Витрати на одиницю продукції, грн.	1,25	1,34	1,01	-0,24
Обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції, тис. грн.	139919,9	105271	111785	-28134,9

Ефективне управління сучасним підприємством не можливо без використання сучасних методів економіко-математичного моделювання, економічного та статистичного аналізу. На діяльність будь-якого підприємства впливає багато факторів. Оцінити результати їх дії можливо методами статистики, основу яких становлять побудова і аналіз відповідної математичної моделі. Для багатофакторних моделей чи явищ доцільно використовувати методи множинного кореляційно-регресійного аналізу, які дають змогу вивчити та кількісно оцінити внутрішні і зовнішні наслідкові зв'язки між утворюючими модель факторами та встановити закономірності функціонування і тенденції розвитку досліджуваної результативної ознаки [5].

Основне завдання кореляційного і регресійного методів аналізу полягає в аналізі статистичних даних для виявлення математичної залежності між досліджуваними ознаками і встановлення за допомогою коефіцієнтів кореляції порівняльної оцінки щільності взаємозв'язку, який має певний числовий вираз.

Кореляційний і регресійний методи аналізу вирішують два основних завдання:

- визначення за допомогою рівнянь регресії аналітичну форму зв'язку між варіацією ознак X і Y ;

- знаходження і статистичне оцінювання рівняння зв'язку між результативною і факторною ознаками на підставі регресивного аналізу.

Взаємодія результуючого показника (Y) з факторними ознаками (X1, X2...Xn) традиційно описується рівнянням лінійної багатофакторної регресії, що визначається за формулою 1 [6]:

$$Y = a_0 + \sum a_i x_i \quad (1)$$

У якості результуючого показника (Y) було обрано собівартість реалізованої продукції ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен», тис. грн., а у якості факторних величин наступні показники:

- X1 – Витрати на оплату праці, тис. грн.;
- X2 – Нарахування на оплату праці, тис. грн.;
- X3 – Матеріальні витрати, тис. грн.;
- X4 – ТЕР (вода, газ, електроенергія), тис. грн.;
- X5 – Амортизація, тис. грн.;
- X6 – Інші витрати, тис. грн.

Зведені дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин на обсяг реалізованої інноваційної продукції подано у таблиці 2.

Таблиця 2

Зведені дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин X1, X2, X3, X4, X5, X6 на собівартість реалізованої продукції Y

Рік	Собівартість, Y	%	Витрати на оплату праці, X1	%	Нарахування на оплату праці, X2		Амортизація, X5		Інші витрати, X6	
2010	90514,0	100	32157,8	35,5	16220,0		14238,0		5369,7	
2011	156534,0	100	46490,6	29,7	16749,1		61361,3		5791,8	
2012	174142,0	100	71398,2	41	25773,0		25076,5		10796,8	
2013	140838,0	100	61123,7	43,4	21970,7		13238,8		7041,9	
2014	112568,0	100	50092,8	44,5	18123,5		8892,9		5178,1	
	Матеріальні витрати, X3	%	ТЕР (вода, газ, електроенергія), X4	%	Амортизація, X5		%	Інші витрати, X6		%
2010	5852,4	6,5	16676,1	18,4	14238,0		15,7	5369,7		5,9
2011	7200,6	4,6	18940,6	12,1	61361,3		39,2	5791,8		3,7
2012	8358,8	4,8	32738,7	18,8	25076,5		14,4	10796,8		6,2
2013	11407,9	8,1	26055,0	18,5	13238,8		9,4	7041,9		5
2014	7429,5	6,6	22851,3	20,3	8892,9		7,9	5178,1		4,6

Для визначення ступеня зв'язку між результативним показником (собівартість реалізованої продукції) та окремими факторами використовують коефіцієнт кореляції. Розрахунок коефіцієнта кореляції наведений у таблиці 3.

Таблиця 3

Зв'язок між результативним показником та факторами

Результативний показник	Фактор	Коефіцієнт кореляції	Ступінь зв'язку
Собівартість	Витрати на оплату праці	0,810	сильний
Собівартість	Нарахування на оплату праці	0,696	середній
Собівартість	Матеріальні витрати	0,448	слабкий
Собівартість	ТЕР (вода, газ, електроенергія)	0,703	середній
Собівартість	Амортизація	0,541	середній
Собівартість	Інші витрати	0,754	сильний

На основі проведених розрахунків визначаємо, що найслабший зв'язок, відповідно і найменший вплив на собівартість реалізованої продукції ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» справляють матеріальні витрати.

У економічних моделях мультиколінеарність, як правило, проявляється у стохастичній формі. Коли між факторами моделі існує тісний кореляційний зв'язок, який не досягає рівня функціонального ($r_{ij} > 0,6$, при прямому зв'язку та $r_{ij} > -0,6$ при оберненому зв'язку). Для перевірки моделі на наявність мультиколінеарності сформуємо кореляційну матрицю, використовуючи MS Office Excel – 2007.

Таблиця 4

Матриця коефіцієнтів кореляції факторів, що впливають на собівартості реалізованої продукції

	X 1	X 2	X 3	X 4	X 5	X 6
X 1	1,0000					
X 2	0,9421	1,0000				
X 3	0,6949	0,6137	1,0000			
X 4	0,9683	0,9807	0,5841	1,0000		
X 5	-0,0481	-0,2038	-0,2060	-0,2057	1,0000	
X 6	0,8410	0,9377	0,3638	0,8994	0,0120	1,0000

З таблиці 4 ми бачимо, що між парами факторів: X1 і X2, X1 і X4, X1 і X6, X2 і X4, X2 і X6, X4 і X6 існує прямий кореляційний зв'язок значної щільності, який вказує на можливість присутності мультиколінеарності. Оскільки величина нарахувань на оплату праці, повністю залежить від витрат на оплату праці, тісний зв'язок між цими двома факторами є цілком природним. Перевірка на наявність явища мультиколінеарності обумовлює необхідність виключення деяких факторів з економіко-математичної моделі. Таке виключення доцільно застосувати до факторних величин X2, X6, X4, величина абсолютного значення коефіцієнтів кореляції яких $\epsilon > 0,7$, що згідно зі шкалою Чеддока характеризує сильний та, відповідно, дуже сильний зв'язки між даними факторними величинами [6]. Також для побудови адекватної моделі виключимо фактор X3, так як між результативною ознакою і ним виявляється слабкий зв'язок.

Надалі проведемо регресійний аналіз між результативним показником та факторними величинами X1, та X5 (табл. 5) з використанням Регресії пакету «Аналізу даних» в MS Excel.

Таблиця 5

Зведені дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин X1 та X5 на собівартість реалізованої продукції Y

	Собівартість, Y	Витрати на оплату праці, X1	Амортизація, X5
2010	90514,0	32157,8	14238,0
2011	156534,0	46490,6	61361,3
2012	174142,0	71398,2	25076,5
2013	140838,0	61123,7	13238,8
2014	112568,0	50092,8	8892,9
Середнє за 5 років	134919,2	52252,62	24561,5

У процесі виявлення кореляційно-регресійних зв'язків між результативним показником та факторними величинами, окрім побудови економіко-математичної моделі, було розраховано коефіцієнт множинної регресії, коефіцієнт детермінації, стандартну помилку, t-критерій Стьюдента, що графічно наведено у таблицях 6, 7 та 8.

Таблиця 6

Показники регресійної статистики

Коефіцієнт множинної регресії R	0,996364098
Коефіцієнт детермінації R ²	0,992741416
Нормований коефіцієнт детермінації R ²	0,985482832
Стандартна помилка	4046,674502

Коефіцієнт множинної регресії $R = 0,996$ вказує на дуже щільний зв'язок між результативним показником та факторними величинами. Щодо значення коефіцієнту детермінації R² отриманої кореляційно-регресійної моделі $R^2 = 0,993$, то залежність собівартості на 99,3% обумовлена обраними факторними величинами. Решта 0,7 % обумовлені іншими факторами, що впливають на собівартість, але не є включеними в модель регресії.

Таблиця 7

Показники, що характеризують достовірність моделі регресії

	Df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	2	4479306592	2239653296	136,7679218	0,007258584
Залишок	2	32751149,05	16375574,52		
Разом	4	4512057741			

З огляду на високі значення коефіцієнтів множинної регресії та детермінації, дана залежність є

достатньо закономірною. Показник значимість F свідчить, що результати оцінювання є достатньо достовірними. Варто звернути увагу на дисперсію та F-статистику, їх високе значення свідчить про варіацію залежної та незалежної змінної, тому рівняння регресії є значущим.

Таблиця 8

Таблиця коефіцієнтів

Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-критерій Стьюдента	P-значення
Y-перетин	13814,52794	7796,674156	1,771848825	0,218429037
Витрати на оплату праці, X1	1,889043498	0,136037747	13,88617164	0,005146032
Амортизація, X5	0,911882417	0,094582243	9,641158695	0,010587693

Отже, дані табл. 7, дають змогу отримати нове рівняння регресії:

$$Y = 13814,53 + 1,88X_1 + 0,911X_5.$$

Дане рівняння свідчить про те, що при підвищенні вагомості фактора X1 на 1 тис. грн, собівартість реалізованої продукції зросте на 1,88 тис. грн, а при підвищенні вагомості фактора X5 на 1 тис. грн, собівартість реалізованої продукції зросте на 0,91 тис. грн.

для визначення порівняльної сили впливу окремих факторів на результат необхідно обчислити часткові коефіцієнти еластичності (ϵ), які показують на скільки процентів у середньому зміниться результативна ознака при зміні на 1% кожного фактора та фіксованому положенні інших факторів за формулою:

$$\epsilon = \frac{a_i X_i}{Y}, \quad (2)$$

де a_i – коефіцієнт регресії при i-му факторі;
 X_i – середнє значення i-го фактору;
 Y – середнє значення результативної ознаки.

На основі отриманих параметрів рівняння регресії та на основі обрахунку часткових коефіцієнтів еластичності можна зробити висновки, що

- 1) при збільшенні витрат на оплату праці у середньому собівартість продукції зростатиме на 0,83%;
- 2) при збільшенні амортизації на 1% у середньому собівартість продукції зростатиме на 0,34%;

Проведений аналіз свідчить про те, що основною складовою собівартості продукції на ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» є витрати на оплату праці та амортизація, тому необхідно зосередити увагу саме на зменшенні цих складових собівартості.

Велика частка амортизації у собівартості характеризує продукцію ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» як фондомістку, що є досить нетиповим для кондитерської продукції, велика фондомісткість зазвичай характеризує продукцію важкої промисловості. Таку тенденцію можна пояснити використанням у виробництві високоякісного та коштовного закордонного устаткування на ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен»: встановлена високопродуктивна лінія по виробництву карамелі з начинкою і без неї німецької фірми «Klocker Hansel GmbH».

З 2007 року підприємством здійснювалися капітальні інвестиції в сумі 106776,0 тис. грн. Направлялись кошти на придбання основних засобів (лінії з виробництва карамелі) в сумі 90935,9 тис. грн. Загальна сума введених в дію основних засобів у 2011 році склала 50483,8 тис. грн.

Амортизація основних засобів призначена для списання собівартості основних засобів, крім землі та незавершеного будівництва, протягом очікуваного терміну корисного використання відповідного активу і розраховується з використанням прямолінійного методу (табл. 9).

Таблиця 9

Сума амортизаційних відрахувань

Рік	Придбання машин і устаткування, тис. грн.	Амортизаційні відрахування
2011	50299	14737
2012	15550	13137
2013	3426	10968
2014	1336	14767

Витрати на амортизацію на ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» у 2011 р. – 15926 грн, у 2012 р. – 14331 грн, 2013 р. – 12287 грн, 2014 р. – 16117 грн [7]. Аналіз наведених даних свідчить, що амортизаційні відрахування не дивлячись на зменшення придбаних машин і устаткування, досить значні, це пояснюється придбанням у 2011 році нового обладнання на ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен», яке згідно прямолінійного методу нарахування амортизації, списується протягом терміну його експлуатації.

Так, як значну частку у собівартості продукції на ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика

«Рошен» займають амортизаційні відрахування, керівництву підприємства доцільно буде переглянути метод нарахування амортизації.

Для прибуткових підприємств бажано використовувати від початку експлуатації основного засобу один із методів прискореної амортизації, а у разі зменшення корисності засобу замінити його на один з методів пропорційного нарахування амортизації. Застосування прискореної амортизації з погляду формування прибутку доцільне в тому разі, якщо зростання собівартості за рахунок амортизаційних відрахувань у першій половині строку служби основного засобу не перевищує реалізаційних цін на неї, що дає можливість відшкодувати включену в собівартість суму амортизації та спрямувати ці кошти для подальшого відтворення основних засобів. В іншому разі продукція стає неконкурентоспроможною за ціновими факторами, спостерігається погіршення даних бухгалтерської звітності, хоча фактичного витрачання додаткових коштів не відбувається. Однак в умовах ринкової економіки, коли підприємство здатне успішно функціонувати лише в тісному зв'язку із зовнішнім середовищем, жоден суб'єкт господарювання не може дозволити собі значного погіршення показників фінансової звітності, які формуються на основі даних бухгалтерського обліку [8].

За результатами проведеного дослідження виявлено, що вагомий вплив на собівартість продукції мають витрати на оплату праці. Зменшення витрат на оплату праці на ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» можна досягти за рахунок підвищення продуктивності праці. По-перше, зростання продуктивності праці дозволяє зменшити витрати на виробництво продукції, внаслідок чого досягається економія заробітної плати. Цього можна досягти за рахунок організаційно-технічних заходів, при цьому будуть змінюватися норми виробітку та розцінки за роботи. По-друге, це дозволить збільшити випуск продукції, що у свою чергу дасть змогу зменшити собівартість продукції шляхом економії непропорційних витрат (витрати з обслуговування виробництва й управління).

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що собівартість продукції на підприємстві залежить від багатьох чинників, зокрема від продуктивності праці, ефективності виробництва, якості та асортименту продукції, обсягу виробництва, ефективного розміщення продуктивних сил. В результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу залежності собівартості продукції від обраних факторів – основних економічних елементів собівартості, визначено, що для забезпечення зниження собівартості, необхідно оптимізувати витрати на оплату праці та амортизаційні відрахування. Підтвердженням доцільності даного дослідження є результати отриманого вище проведеного кореляційно-регресійного аналізу, згідно з якими найбільшого впливу на собівартість продукції справляють витрати на оплату праці та амортизація, що є досить нетипово для харчового підприємства.

Література

1. Леонов А. Д. Пути снижения себестоимости продукции промышленного предприятия / А. Д. Леонов // Экономист. – 2010. – № 7. – С. 41.
2. Партин Г.О. Управление затратами предприятия: концептуальные основы, методы та инструментариі : монографія / Г.О. Партин. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.
3. Задорожнюк В. Ю. Концептуальні підходи до управління витратами промислових підприємств [Електронний ресурс] / В. Ю. Задорожнюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 1. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2014-N1_208.pdf.
4. Распопова В.А. Шляхи зниження собівартості продукції підприємства [Електронний ресурс] / В.А. Распопова, Т.В. Глобець. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65012.doc.htm.
5. Лопатюк Р. І. Прогнозування рівня інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери [Електронний ресурс] / Р. І. Лопатюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1967>
6. Бараз В.Р. Корреляционно-регрессионный анализ связи показателей коммерческой деятельности с использованием программы Excel : учебное пособие / В.Р. Бараз. – Екатеринбург : ГОУ ВПО «УГТУ–УПИ», 2005. – 102 с.
7. Річна інформація, опис бізнесу ПАТ «Кременчуцька кондитерська фабрика «Рошен» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
8. Городянська Л.В. Система амортизації та оновлення основних засобів на підприємствах України // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» – 2007. – № 577. – С. 102–109.

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Хоменко М. М.

**КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ЗА ЕТАПАМИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОДУКТУ
В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

В статті викладено результати дослідження методу калькулювання витрат за етапами життєвого циклу продукту. Пропонуються методи оптимізації витрат на кожній стадії. Виокремлюються основні проблеми розвитку методу калькулювання витрат за етапами життєвого циклу в системі стратегічного управлінського обліку та обґрунтовується доцільність впровадження такого методу калькулювання витрат на українських підприємствах.

Ключові слова: витрати, життєвий цикл продукту, стратегічний управлінський облік, цільова ціна, цільові витрати, коефіцієнт дисконтування.

**CALCULATION OF COSTS BY STAGES OF THE PRODUCT LIFE CYCLE
IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING**

The purpose of this work is to study the method of calculation of costs by stages of the product life cycle on a specific example as the best way of improving strategic management accounting. The article presents the results of a study of the method of calculation of costs by stages of the life cycle of product on specific example. Methods of cost optimization at each stage. Basic problems of development of the method of calculation of costs by stages of the life cycle in the system of strategic management accounting. Exactly calculation of costs over all stages of the life cycle of the product covers factor analysis of external and internal environment, provides policy-makers scientifically valid information, and solves the problem of poor cost accounting. The study confirmed the importance and necessity of introducing this method in domestic enterprises.

Keywords: costs, product life cycle, strategic management accounting, target price, target cost, and the discount factor.

Вступ. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин та глобалізації економічних процесів досить актуальним є пошук ефективних шляхів розвитку та впровадження управлінського обліку. В результаті чого зростають вимоги, що висуваються до кількості і якості інформації про витрати та фінансові результати підприємства. Найбільшу увагу зосереджують на формуванні інформації про витрати, що сприятиме прийняттю як оперативних так і стратегічних рішень, націлених на довгостроковий і успішний розвиток підприємства зі зростанням його ринкової вартості. Рішення даної проблеми потребує розробки нових методичних підходів до обліку витрат та їх калькулювання для розробки оптимальних управлінських рішень менеджментом підприємства з урахуванням особливостей всіх стадій життєвого циклу продукту.

Постановка проблеми. Застосування даного методу є найбільш оптимальним варіантом удосконалення системи управлінського обліку, адже саме продукт є основним джерелом надходження доходів підприємства. Вітчизняні виробники обмежуються аналізом витрат за період виробництва продукту, при цьому не враховуючи до виробничу та після виробничу стадії. Як результат, управлінський персонал підприємства отримує недостовірну інформацію про витрати, що призводить до прийняття неефективних рішень оперативного та стратегічного характеру.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато зарубіжних учених: К. Уорд [6], Дж. Фостер [8], Д. П. Вебер, Р. С. Каплан [2], Ч. Хорнгрен [8] та ін. в різні часи досліджували і досліджують проблеми калькулювання витрат за етапами життєвого циклу продукту. Вітчизняними вченими С. Ф. Головом [1], Т. Н. Назарчуком [3], В. О. Озераном [4], О. М. Стойловською [5], В. В. Ходзинською [7], В. Р. Шевчуком [9] та іншими закладено інформаційну базу для активізації нових пропозицій щодо теорії та методології стратегічного управлінського обліку. Разом із тим, актуальною залишається потреба: в систематизації існуючих наукових знань стосовно впровадження методу калькулювання витрат на вітчизняних підприємствах; детальному дослідженні кожного з етапів життєвого циклу продукту; розробки основних напрямів стратегічного управлінського обліку у сучасному бізнес-середовищі та рекомендацій, спрямованих на створення ефективної системи планування, обліку та контролю витрат. За таких умов актуалізується необхідність переходу на новий методичний рубіж, заснований на впровадженні перспективних інноваційних технологій калькулювання.

Мета статті полягає в дослідженні методу калькулювання витрат за етапами життєвого циклу продукту на конкретному прикладі як оптимального способу удосконалення стратегічного управлінського обліку.

Результати дослідження. Стратегічний управлінський облік не обмежений жодними жорсткими критеріями, які б визначали природу вхідної інформації чи процесів, чи навіть результату. Критерії є гнучкими та спираються на управлінські цілі. Система стратегічного управлінського обліку має широкі цілі, однією з яких є надання інформації про калькулювання витрат на етапах життєвого циклу продукції (LLC-аналіз) для прийняття ефективних управлінських рішень [7].

LCC-аналіз – це єдиний метод управління витратами, який передбачає врахування впливу інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень. Він потребує точної інформації та наявності детального маркетингового опису стану ринку й позиції продукції або послуг підприємства на ньому [10].

Система управлінського обліку витрат за стадіями життєвого циклу продукту базується на інтеграції елементів планування, обліку, аналізу і контролю. Крім того, облік витрат за життєвим циклом виправданий у створенні нового підприємства або впровадженні нового виду діяльності.

Життєвий цикл продукту складається із шести етапів: проектування, розробки, виробництва, експлуатації, використання та утилізації продукту. Обсяг витрат на кожному із етапів залежить від різних факторів: виду продукції, технологічної складності, новизни, умов транспортування, експлуатації та утилізації. Чим складніший та наукомісткий вид продукції, тим більшої деталізації обліково-аналітичної інформації про витрати він потребуватиме.

Розрахунок окремих елементів витрат для кожної стадії життєвого циклу продукції здійснюється різними методами, в залежності від їх складності, значимості та особливостей. Також в залежності від цілі кожного етапу пропонуються різні способи їх оптимізації (рис. 1).

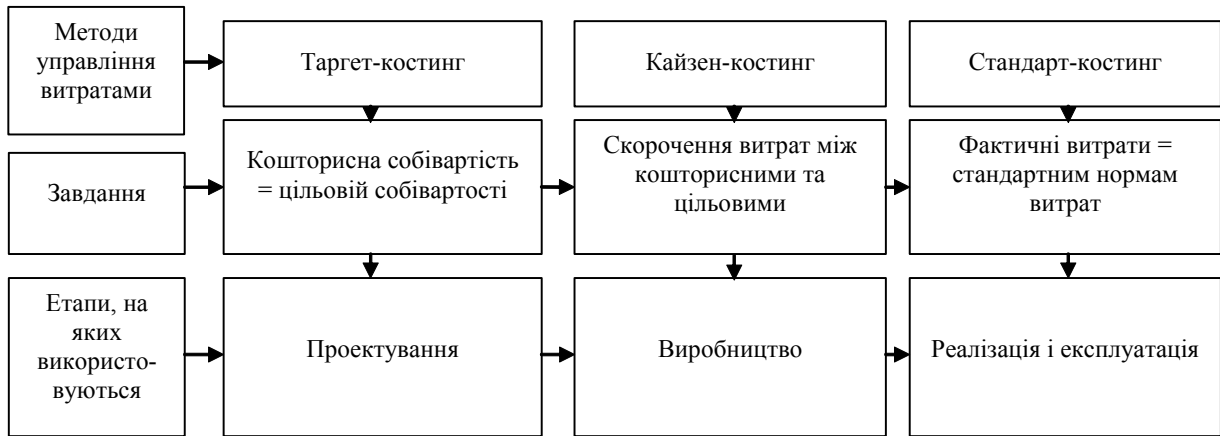


Рис. 1. Обліково-аналітична структурна модель оптимізації витрат за етапами життєвого циклу продукції

Практичне застосування методу впроваджувалось на основі бізнес-проекту з виробництва і реалізації овочевих вафель з прошарком із пектину на ринку міста Харкова. Життєвий цикл даного виробу є неповним і складається із трьох етапів: проектування, виробництво і реалізація (рис. 2). Це пов'язано з тим, що вафлі із пектину не потребують після продажного обслуговування та утилізації, адже через два роки, на які розрахований даний проект, вважається, що з постійним розвитком технічних і смакових якостей, виробництво вафель буде збитковим, а отже даний виріб буде виведено з ринку. Оборотка також не буде потребувати додаткових зусиль утилізації, адже матеріал її виготовлення буде натуральним.

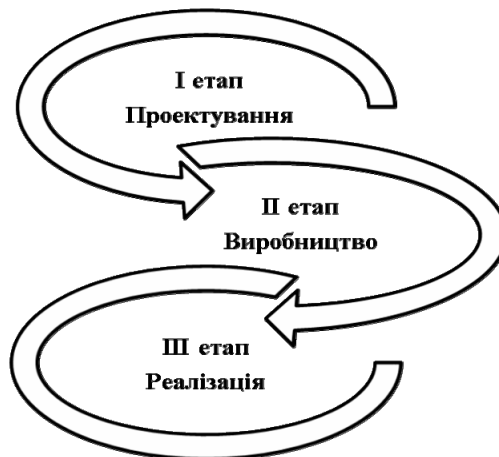


Рис. 2. Етапи життєвого циклу вафель із прошарком з пектину

Всі розрахунки витрат будуть вестись для першого року, вважаючи їх пропорційними і для наступного.

На етапі проектування та розробки продукції, на основі маркетингових досліджень ринку, встановлюється цільова ціна на вафлі. Враховуючи запланований показник прибутку, поступово формується

собівартість однієї одиниці продукції на основі аналізу функціональної залежності витрат і розподілу їх на постійні та змінні (табл. 1). Запланований показник прибутку одиниці продукції повинен бути не менше 2,00 гривень.

Таблиця 1

Функціональний аналіз витрат проекту	
Показник	Сума, грн.
Змінні витрати на одиницю продукції	3,75
1. виробничі:	
- собівартість виробленої продукції	3,65
операційні:	
- витрати на реалізацію, включаючи витрати на транспортування	0,10
Постійні витрати, грн.:	332820,00
виробничі:	
- оренда складських приміщень	24000,00
операційні:	308820,00
- витрати на рекламну кампанію	158700,00
- витрати на оплату праці та соціальні заходи	150000,00

Отже, так як цільові витрати та прибуток були досягнуті, приймається рішення про подальшу розробку проекту по виготовленню вафель з прошарком із пектину. Витрати, які були понесені на першому етапі представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Сукупні витрати першого етапу проекту	
Показник	Сума, грн.
Проектування	100,00
Розробка упаковки	120,00
Витрати на оплату праці працівникам та соціальні заходи	2800,00
Пробний зразок	1000,00
Всього	4020,00

На етапі проектування та розробки виробу заплановано постійні та змінні витрати, на основі яких, під час наступного етапу – виробництва продукції, розраховується точка беззбитковості (CVP-аналіз), що дає змогу приймати управлінські рішення про необхідну кількість випуску продукції (табл. 3).

Зарубіжними фахівцями досить широко застосовується аналіз співвідношення "витрати — випуск — прибуток" (Cost — Volume — Profit Relationships, або CVP). Через оперативність та ефективність цього методу його популярність зростає і в Україні, особливо в останні роки. За своєю сутністю CVP-аналіз дає змогу оперативно оцінити вплив величини та структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток.

Таблиця 3

CVP-аналіз	
Показник	Сума, грн.
Ціна за одиницю продукції	6,25
Постійні витрати	332820,00
Змінні витрати на одиницю продукції	3,75
Точка беззбитковості в натуральних одиницях	133287,9455

На основі розрахунків (табл. 4) побудовано графік, який відображає CVP-аналіз, тобто взаємозв'язок витрат, обсягу діяльності та прибутку. Що допомагає візуально показати прийняття важливих управлінських рішень (рис. 3).

Подальші розрахунки основані на обсязі продукції, яку необхідно виробляти. На даному етапі пропонувалося застосовувати метод кайзен-костинг, але такої необхідності не виникло, адже бажаний розмір цільових витрат був отриманий на першому етапі життєвого циклу продукції. Якщо ці результати були б не задовільні, то за допомогою даного методу потрібно було б детально дослідити кожну статтю витрат, проаналізувати та виявити резерви їх зменшення.

Всі виробничі витрати, які були понесені на етапі виробництва, представлені в таблиці 4.

На основі розрахунку точки беззбитковості та витрат на заданий обсяг виробленої продукції запропоновано управлінську звітність про прибутки та збитки (табл. 5). На основі розрахунку приблизного обсягу необхідної кількості виготовленої продукції, планується очікуваний чистий прибуток у розмірі 95644,80 грн.

Витрати етапу виробництва	
Стаття витрат	Сума, грн.
Матеріальні витрати	342000,00
Оренда складських приміщень	24000,00
Витрати на оплату праці	207000,00
Витрати на соціальні заходи (22% від витрат на оплату праці)	45540
Інші витрати	63000,00
Всього	681540,00

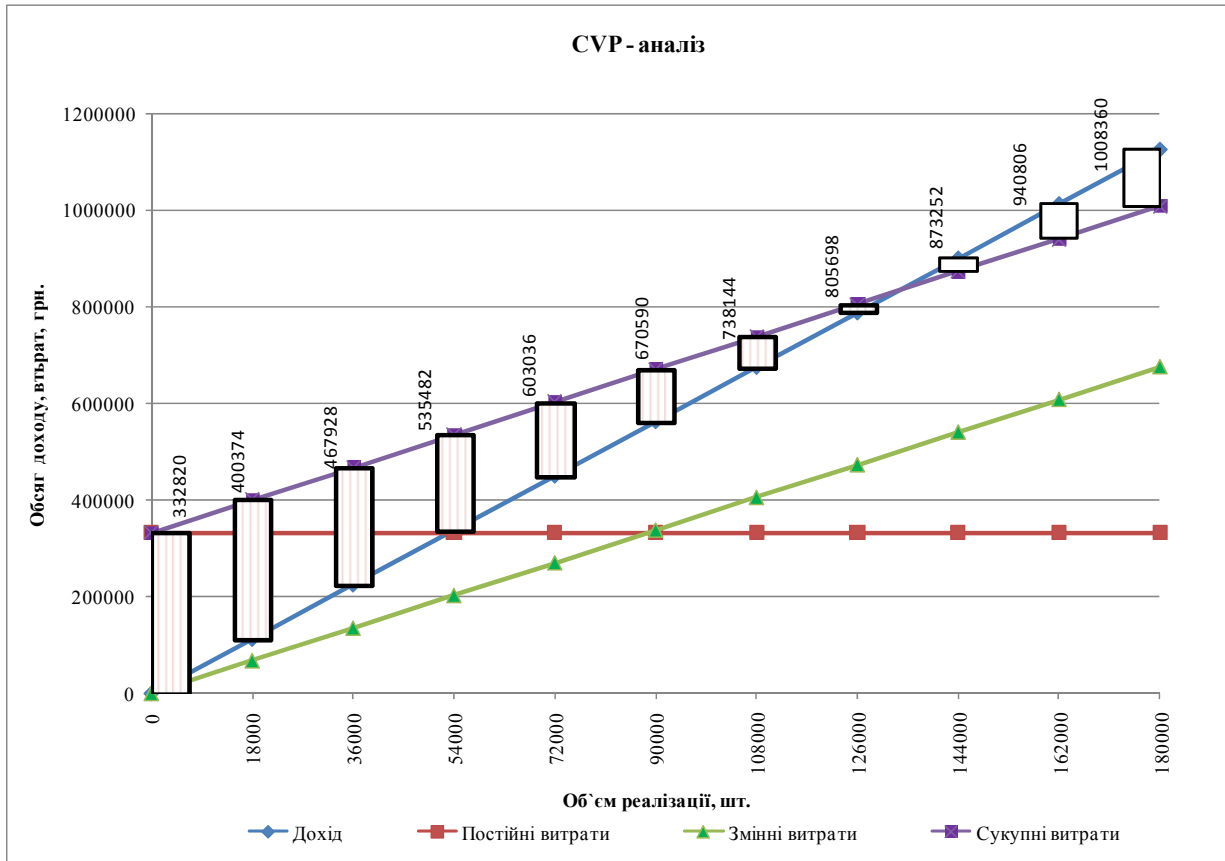


Рис. 3. Графік співвідношення «Cost — Volume — Profit Relationships»

Управлінська звітність про прибутки та збитки

Показник	Сума, грн.
Обсяг реалізації	180000
Ціна за одиницю продукції	6,25
Дохід від продажу продукції	1125000,00
Змінні витрати	
- виробничі:	657540,00
- операційні	18000,00
Всього змінні витрати:	675540,00
Маржинальний дохід:	
- всього	449460,00
- на одиницю	2,50
- відсоток	39,95
Постійні витрати	
- виробничі:	24000,00
- операційні	308820,00
Всього постійні витрати:	332820,00
Операційний прибуток	116640,00
Податок на прибуток (18%)	20995,20
Чистий прибуток	95644,80

Останній етап – це реалізація продукції. Він включає в себе витрати, які пов'язані із зберіганням та збутом готової продукції. На цьому етапі пропонується використання методу стандарт-костинг. Порівнюючи стандартні витрати з фактично отриманими, виявляються відхилення у витратах на рекламну кампанію, в результаті чого, детально аналізується кожен вид даних витрат та виявляються резерви їх зменшення.

Сукупні витрати третього етапу життєвого циклу продукції наведені в таблиці 6.

Таблиця 6

Витрати етапу реалізації	
Показник	Сума, грн.
Витрати на реалізацію враховуючи транспортні витрати	18000,00
Витрати на рекламну кампанію	158700,00
Витрати на оплату праці та соціальні заходи	60000,00
Всього	236700,00

Для розрахунку вартості життєвого циклу продукту потрібно здійснити підсумок всіх витрат понесених на кожному із етапів (табл. 7).

Таблиця 7

Вартість етапів життєвого циклу	Порядковий номер розрахункового року	
	1	2
	Вартість етапу "Розробка", грн.	2010
Вартість етапу "Виробництво", грн.	681540	681540
Вартість етапу "Реалізація", грн.	236700	236700
Вартість етапу "Експлуатація", грн.	-	-
Вартість етапу " Утилізація", грн.	-	-
Поточна вартість життєвого циклу, грн.	920250	920250
Поточна вартість життєвого циклу, розрахована без врахування дисконтування, підрахована наростаючим підсумком, грн.	920250	1840500
Всього: повна вартість життєвого циклу, без врахування дисконтування, грн.	1840500	
Коефіцієнт дисконтування	0,94	0,88
Поточна вартість життєвого циклу, розрахована з урахуванням дисконтування, грн.	865035	1619640
Поточна вартість життєвого циклу, розрахована з урахуванням дисконтування, підрахована наростаючим підсумком, грн.	865035	2484675
Всього: повна вартість життєвого циклу продукції, розрахована з урахуванням дисконтування, грн.	2484675	

Стратегічний управлінський облік за методом калькулювання витрат за етапами життєвого циклу продукту має на меті визначити, чи покрийються сукупні витрати даного проекту доходом і чи буде він прибутковим (табл. 8)

Таблиця 8

Показник	Аналіз прибутковості проекту	
	Роки	
	1	2
Дохід від реалізації, грн.	1125000	1125000
Вартість життєвого циклу, грн.	920250	920250
Ставка дисконтування, грн.	0,94	0,88
Операційний прибуток з урахуванням дисконтування, грн.	192465	180180
Всього, грн.	372645,00	

Для перерахунку вартості майбутніх потоків доходів та витрат протягом всього життєвого циклу продукції в вартість на даний момент рекомендується використовувати один із методів оцінки

інвестиційних проєктів – NPV. Net Present Value (NPV) – це чиста приведена (до сьогоднішнього дня) вартість. Він заснований на методології дисконтування грошових потоків. Під час розрахунку даного показника враховується бюджет грошових коштів та планові їх потоки.

Формула розрахунку NPV [1]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^T}, \quad (1)$$

де n, t — кількість часових періодів,

CF – грошовий потік (Cash Flow),

R – вартість капіталу (ставка дисконтування, Rate).

Застосувавши дані проєкту виробництва вафель з прошарком із пектину, планується отримати чисту приведену вартість в розмірі 73363,55 грн. Отриманий кінцевий показник відображає величину грошових коштів, яку можливо отримати в результаті реалізації продукції.

Для аналізу результативності використаного методу стратегічного управлінського обліку пропонується розрахувати термін окупності капітальних вкладень на всіх етапах життєвого циклу продукту. Отриманий показник – 1,3 роки.

Враховуючи показник NPV і період окупності капітальних вкладень, аналізується ефективність застосування методу калькулювання витрат за етапами життєвого циклу продукту. Впровадження даного методу стратегічного управлінського обліку забезпечує управлінський персонал інформацією, яка стає основою для прийняття рішень щодо виробництва даної продукції, також його застосування оптимізує використання ресурсів шляхом впровадження різних методів управління витратами на кожному із етапів.

Висновки. Сьогодні, коли спад виробництва у окремих галузях сягнув критичної межі і поставив багато підприємств на межу банкрутства, керівникам і менеджерам необхідно ефективно управляти витратами на всіх етапах виробничого процесу за допомогою організації ведення стратегічного управлінського обліку.

Методи стратегічного управлінського обліку, які використовуються у зарубіжній практиці не адаптовані до вітчизняного ринку. Інша причина полягає в неузгодженості методів і засобів планування, які використовуються, що в свою чергу пояснюється недостатньо повним розумінням значення існуючих взаємозв'язків між ними в стратегічному управлінському обліку.

Метод калькулювання витрат за етапами життєвого циклу продукту в системі стратегічного управлінського обліку є оптимальним рішенням в ефективному управлінні витратами, доходами та фінансовими результатами. Так як продукт є головним джерелом надходження прибутку саме його виготовлення потребує удосконалення обліково-аналітичного процесу управління витратами. Застосування запропонованого методу калькулювання витрат за етапами життєвого циклу продукції в системі стратегічного управлінського обліку надасть можливість вирішити проблему неякісного обліку витрат, проводити аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта господарювання, що допоможе підвищити показники ефективної діяльності вітчизняних підприємств.

Література

1. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов / Міжнародний ін-т менеджменту (МІМ-Київ). – К. : Центр учбової літератури, 2007. — 522 с.
2. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
3. Назарчук Т.Н. До питання формування функціональної стратегії управління витратами на підприємствах / Т.Н. Назарчук // Вісник хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – С. 154–156.
4. Озеран В. О. Стратегічний управлінський облік як складова обліково-аналітичної системи управління витратами періоду [Електронний ресурс] / В. О. Озеран, Т. М. Бойчук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна. – 2014. – Вип. 44. – С. 61–65.
5. Стойловська О. М. Проблеми розвитку системи стратегічного планування на сучасних підприємствах / М.О. Стойловська // Вісник хмельницького національного університету. – 2013. – № 3. – С. 262–264.
6. Уорд К. Стратегический управленческий учет / К. Уорд ; [пер. с англ.] – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 448 с.
7. Ходзицька В. В. Стратегічний управлінський облік в системі комплексного менеджменту суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / В. В. Ходзицька, Л. В. Івченко // Облік і фінанси. – 2014. – № 1. – С. 50–55.
8. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар ; пер с англ. – [10-е изд.].

– СПб : Питер, 2005. – 1008 с. – (Серія «Бизнес-класс»).

9. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік як інформаційне підґрунтя стратегічного менеджменту підприємства [Електронний ресурс] / В. Р. Шевчук // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 797. – С. 417–422

10. Bernard A. Methods and tools for effective knowledge Life-Cycle-Management / A. Bernard, S. Tichkiewitch. – Verlag Berlin Heidelberg, 2009. – 580 p.

Надійшла 07.03.2016; рецензент: к. е. н. Семенець А. О.

ДЕКЛАРАЦІЯ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: АЛГОРИТМ СКЛАДАННЯ ТА НОВАЦІЇ 2016 РОКУ

У статті розкриваються окремі нюанси заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства та додатків до неї, що викликані законодавчими новаціями, запропоновано алгоритм складання Податкової декларації з податку на прибуток підприємства, представлена детальна характеристика заповнення кожної статті декларації з податку на прибуток підприємства. Проаналізовано новий порядок розрахунку податку на прибуток підприємств у зв'язку зі змінами в нормах Податкового кодексу України, які набули чинності з 01 січня 2016 року. Запропоновано прийоми облікового забезпечення механізму податкових коригувань прибутку підприємств.

Ключові слова: дохід, фінансовий результат, об'єкт оподаткування, податок на дохід, податок на прибуток.

BOYKO L. I.

Kherson National Technical University

DECLARATION IS FROM INCOME TAX ENTERPRISE: THE ALGORITHM OF DRAFTING AND INNOVATION OF 2016

The article reveals specific nuances of filling of the tax Declaration on the profit tax of the enterprise and its annexes caused by the legislative innovations, the algorithm of drawing up of the Tax Declaration on the profit tax of the enterprise, the detailed description of coverage for each article of the Declaration on the profit tax of the enterprise. Analyzed new order of calculation of tax on profit of enterprises due to changes in the norms of the Tax code of Ukraine, which entered into force on 01 January 2016. The proposed techniques provide an accounting mechanism for tax adjustments profit organization.

Keywords: profit, financial result, object of taxation, tax, on a profit, income tax.

Постановка проблеми

У даний час особливо актуальним є питання щодо заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства. Це пов'язано не лише із затвердженням наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств» від 20.10.2015 р. № 897 нової форми декларації, а й прагненням максимально наблизити податковий та бухгалтерський облік під час визначення податкового та облікового прибутків.

Доходи та витрати визначаються на підставі первинних документів, що підтверджують отримання платником податку доходів та здійснення витрат, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку та інших документів, встановлених розділом II ПКУ. Так, необхідно накопичувати дані про доходи та витрати з метою оподаткування податком на прибуток, використовуючи дані бухгалтерського обліку, тоді як облікових регістрів податкового обліку для цього не передбачено. Обліково-податковий процес щодо сплати податку на прибуток завершується складанням податкової звітності, яку і можна вважати основним обліковим регістром для податкового обліку податку на прибуток [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що у сфері дослідження проблем порядку складання податкової декларації з податку на прибуток існує чимало робіт, але у зв'язку з постійною зміною податкового законодавства виникає проблема в удосконаленні податкової звітності щодо відображення податку на прибуток підприємства.

Враховуючи це, розглянемо окремі нюанси заповнення податкової декларації з податку на прибуток підприємства та додатків до неї, що викликані законодавчими новаціями 2016 року.

Експериментальна частина

Згідно з абзацом 2 п. 46.6 ПКУ нові форми декларацій повинні застосовуватися зі звітного періоду, наступного за періодом його оприлюднення [1].

Тобто, оскільки наказ Міністерства фінансів від 20.10.2015 р. № 897 опублікований 1 грудня 2015 року, то вперше платники податків повинні звітувати за новою формою зі звітного періоду 2016 року. Ті ж платники податків, які зобов'язані або мають право подавати декларацію щоквартально, повинні користуватися новою формою, починаючи зі звітного періоду 1 кварталу 2016 року [2].

Але на практиці, найімовірніше, доведеться звітувати за новою декларації вже за підсумками 2015 року. Адже стара декларація не відповідає вимогам визначення бази оподаткування податком на прибуток за правилами 2015 року. Принаймні, протягом 2015 вже були роз'яснення податківців, в яких вони наполегливо радили подавати разом зі старою формою декларації нову форму декларації, яка тоді ще була тільки в проекті.

Граничним терміном подання декларації з податку на прибуток за 2015 рік з квартальним звітним періодом є 9 лютого 2016 року, а для платників податку на прибуток з річним звітним періодом, відповідно, 31 травня 2016 року.

Насамперед, форма декларації уніфікована. Відтепер замість п'яти різних варіантів окремих декларацій з податку на прибуток є всього лише одна. Тобто всі платники податку на прибуток заповнюють єдину декларацію з відображенням відповідних окремих рядків, що відповідають особливостям їх діяльності. В таблиці 1 розглянуто алгоритм складання Податкової декларації з податку на прибуток підприємства.

Таблиця 1

Алгоритм складання Податкової декларації з податку на прибуток підприємства

Найменування рядка	Код рядка	Пояснення щодо заповнення
Дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку	01	Річна сума таких доходів за даними бухгалтерського обліку: – дохід (виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); – інші операційні доходи; – фінансові доходи; – інші доходи. Якщо сума доходів менша 20 млн грн – платник податку має право вибору щодо застосування податкових різниць. Якщо сума доходів більше 20 млн грн, потрібно розраховувати та використовувати податкові різниці для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток.
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток), визначений у фінансовій звітності відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку чи міжнародних стандартів фінансової звітності (+, -)	02	Р.2290 відповідного Звіту про фінансові результати або Р. 2295 відповідного Звіту про фінансові результати
Різниці, які виникають відповідно до Податкового кодексу України (+, -)	03 РІ	Податкові різниці розраховуються в додатку Р1, а в цей рядок переноситься їх загальний результат
Об'єкт оподаткування (рядок 02 + рядок 03) (+, -)	04	(р. 02 + р.03) (+;-)
Прибуток, звільнений від оподаткування, або збиток від діяльності, прибуток від якої звільнений від оподаткування (+, -)	05 ПЗ	Заповнюється у разі діяльності, визначеної як неоподатковувана ст. 142 ПКУ або (за наявності) відповідними нормами підп. 4 р. XX ПКУ
Податок на прибуток ((позитивне значення) (рядок 04 – рядок 05) x ___ /100)	06	(р.04 – р. 05) x основна ставка податку на прибуток (у 2015 р. – 18%/100)
Дохід за договорами страхування і співстрахування, визначений згідно з підпунктом 141.1.2 пункту 141.1 статті 141 розділу III Податкового кодексу України, у тому числі:	07	Заповнюють страховики
За договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорами страхування додаткової пенсії, та визначений підпунктами 14.1.52, 14.152 1, 14.152.2 і 14.1. 116 пункту 14.1 статті 14 розділу I Податкового кодексу України	07.1	
Податок на дохід за договорами страхування (рядок 07 – рядок 07.1) x ___ /100	08	
Сума доходу отриманого від діяльності з випуску та проведення лотерей	09	Заповнюють платники податку, які займаються діяльністю з випуску та проведення лотерей
Податок на дохід від діяльності з випуску та проведення лотерей за звітний (податковий) період (рядок 09 x ___ /100)	10	

Найменування рядка	Код рядка	Пояснення щодо заповнення
Сума доходу, отриманого від діяльності з проведення азартних ігор з використанням гральних автоматів	11	Заповнюють платники податку, які займаються азартними іграми
Податок на дохід з проведення азартних ігор з використанням гральних автоматів за звітний (податковий) період (рядок 11 x /100)	12	
Сума доходу від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів	13	Заповнюють платники податку, які займаються букмекерською діяльністю
Суми виплачених виплат гравцю	14	
Податок на дохід від букмекерської діяльності, азартних ігор (у тому числі казино), крім доходу, отриманого від азартних ігор з використанням гральних автоматів, за звітний (податковий) період (позитивне значення (рядок 13 – рядок 14) x /100)	15	
Зменшення нарахованої суми податку	16 ЗП	Заповнюється на підставі додатку ЗП
Податок на прибуток за звітний (податковий) період (рядок 06+ рядок 08 + рядок 10 + рядок 12 + рядок 15 – рядок 16 ЗП)	17	Р.06 + р. 08 + р. 10 + р.12 + р.15 – р. 16 ЗП
Податок на прибуток за результатами попереднього звітного (податкового періоду поточного року з урахуванням уточнень (рядок 17 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний (податковий) період поточного року)	18	р. 17 декларації з податку на прибуток за попередній звітний період поточного року
Податок на прибуток, нарахований за результатами останнього (звітного) податкового періоду (рядок 17 – рядок 18) (+;-)	19	Заповнюється платниками податку, які подають звітність поквартально та за рік
Суми авансового внеску при виплаті дивідендів, що має бути сплачена у звітному (податковому) періоді	20	Дані до р. 20 АВ переносяться із р. 6 додатку АВ
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, що має бути сплачена за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року, з урахуванням уточнень (рядок 20 АВ Податкової декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний (податковий) період поточного року)	21	Р.20 АВ декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний період поточного року
Сума авансового внеску при виплаті дивідендів, нарахована за результатами останнього (звітного) податкового періоду (рядок 20 АВ – рядок 21)	22	Заповнюється платниками податку, які подають звітність поквартально та за рік
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентами, нарахованих за звітний (податковий) період	23 ПН	Дані до р. 23 ПН переносять із графи 6 р.22 табл. 1 додатка ПН
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам за результатами попереднього звітного (податкового) періоду поточного року, з урахуванням уточнень (рядок 21 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств за попередній звітний (податковий) період поточного року)	24	Рядок декларації з податку на прибуток за попередній звітний (податковий) період поточного року
Сума податків, які утримуються при виплаті доходів (прибутків) нерезидентам, нарахованих за результатами останнього (звітного) податкового періоду (рядок 23 ПН-рядок 24)	25	Заповнюється платниками податку, які подають звітність поквартально та за рік

Найменування рядка	Код рядка	Пояснення щодо заповнення
Авансовий внесок (позитивне значення) рядок 06 + рядок 08 + рядок 10 + рядок 12 + рядок 15 податкової декларації з податку на прибуток підприємств – (позитивне значення) рядок 16.3 – рядок 16.3.1 додатка ЗП до рядка 16 ЗП Податкової декларації з Податку на прибуток підприємств) /12, що підлягає сплаті щомісяця	26	(позитивне значення р. 06 + р.08 + р. 10 + р.12 + р.15) – (позитивне значення) р. 16.3 – 16.3.1 додатка ЗП до рядка 16 ЗП) /12
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 19 – рядок 19 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється)) або рядок 27 таблиці 2 дод. ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств(+,-)	27	1. у разі подання уточнюючої декларації у цьому рядку вказується значення: р.19 раніше поданої декларації – р. 19 уточнюючої декларації (+,-) 2. у разі виправлення помилок минулих періодів в складі звітної (звітної нової) декларації дані із р.27 табл. 2 додатка ВП (+,-)
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду з авансового внеску при виплаті дивідендів, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 22 – рядок 22 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється) або рядок 28 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств (+,-)	28	1. у разі подання уточнюючої декларації у цьому рядку вказується значення: р.22 раніше поданої декларації – р.22 уточнюючої декларації (+,-); 2. у разі виправлення помилок минулих періодів в складі звітної (звітної нової) декларації дані із р. 28 табл. 2 додатка ВП (+,-)
Сума штрафу (5%) при відображенні недоплати у складі Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (рядок 29 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств)	29	р.29 заповнюється, якщо в результаті виправлення помилок виявлено недоплату податку на прибуток (заповнено позитивне значення р. 27 або р. 28 декларації) і якщо помилки виправляються у складі звітної (звітної нової) декларації дані із р. 29 табл. 2 додатка ВП
Пеня, нарахована на виконання вимог підпункту 129.1.2 пункту 129.1 статті 129 розділу II Податкового кодексу України або рядок 30 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств	30	Сума пені при виявленні недоплати податку на прибуток: 1. у разі подання уточнюючої декларації пеня нараховується відповідно до вимог п.129.1 ПКУ; 2. у разі виправлення у звітний (звітній новий) декларації; 3. дані з р.30 табл. 2 додатка ВП
Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій Податковій декларації з податку на прибуток підприємств	31	Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій Податковій декларації з податку на прибуток підприємств
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 25 – рядок 25 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється) або рядок 31 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств (+,-)	32	
Сума штрафу (5%) при відображенні недоплати у складі Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (рядок 32 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств)	33	

Найменування рядка	Код рядка	Пояснення щодо заповнення
Пеня, нарахована на виконання вимог підпункту 129.1.2 пункту 129.1 статті 129 розділу II Податкового кодексу України або рядок 33 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств	34	Рядки для виправлення помилок у разі виплати доходів (прибутків) нерезидентів
Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій Податковій декларації з податку на прибуток підприємств	35	
Збільшення (зменшення) податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду, що уточнюється (позитивне (від'ємне) значення (рядок 26 – рядок 26 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, яка уточнюється) або рядок 34 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств (+,-))	36	Збільшення (зменшення) значення авансових внесків: 1. у разі уточнюючої декларації р.26 раніше поданої декларації – р.26 уточнюючої декларації (+,-) 2. у разі виправлення помилок у звітній (звітній новій) декларації 3. дані з р.34 табл. 2 додатка ВП (+,-)
Сума штрафу (5%) при відображенні недоплати у складі Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, що подається за звітний (податковий) період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання (рядок 35 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств)	37	р.37 заповнюється якщо в результаті виправлення помилок виявлено недоплату авансових внесків з податку на прибуток і якщо помилки виправляються у складі звітної (звітної нової) декларації
Пеня, нарахована на виконання вимог підпункту 129.1.2 пункту 129.1 статті 129 розділу II Податкового кодексу України або рядок 36 таблиці 2 додатка ВП до рядків 27–30, 32–34, 36–38 Податкової декларації з податку на прибуток підприємств	38	Сума пені при виявленні недоплати авансових внесків з податку на прибуток: 1. у разі подання уточнюючої декларації пеня нараховується відповідно до вимог п.129.1 ПКУ 2. у разі виправлення у звітній (звітній новій) декларації 3. дані з р.36 табл. 2 додатка ВП
Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій Податковій декларації з податку на прибуток підприємств	39	Сума штрафу (3%) при відображенні недоплати в уточнюючій декларації з податку на прибуток

Крім того в 2016 році скорочено кількість додатків до декларації — із 14 до 9 (табл. 2).

Таблиця 2

Додатки до декларації з податку на прибуток підприємства

Назва додатків	
Додатки, які будуть додаватись	Додатки, які скорочені
1. Додаток АВ — Розрахунок авансового внеску з податку на прибуток підприємств на суму виплачених дивідендів (привіряних до них платежів) – до рядка 20	1. Додаток ІД (інші доходи) 2. Додаток ІВ (інші витрати) 3. Додаток СБ (безнадійна заборгованість) 4. Додаток ВО («офшорне») 5. Додаток ТП (патенти) 6. Додаток ВС (страхування)
2. Додаток ЗП — Зменшення нарахованої суми податку – до рядка 16	
3. Додаток ПН — Розрахунок (звіт) податкових зобов'язань нерезидентів, якими отримано доходи із джерелом їх походження з України – до рядка 23	
4. Додаток ТЦ — Самостійне коригування податкових зобов'язань платника податку з метою трансфертного ціноутворення	
5. Додаток ВП — Розрахунок податкових зобов'язань за період, у якому виявлено помилку(и) – до рядків 27–30, 32–34, 36–38	
6. Додаток РІ — Різниці	
7. Додаток ПЗ — Розрахунок прибутку, що звільняється від оподаткування. Підстави для застосування пільги до рядка 05	
8. Додаток АМ — Інформація щодо нарахованої амортизації – до рядка 1.2.1	
9. Додаток ЦП — Розрахунок фінансового результату від операцій із цінними паперами – до рядка 4.1.3	

Отже, дослідивши новації податкової звітності з податку на прибуток підприємства, можна зробити висновки, що декларація стала містити більше довідкової інформації, яка потрібна для ефективнішого контролю податковими органами за діяльністю суб'єктів господарювання. Незначним чином скоротилася кількість додатків, а це означає, що для бізнесу це забирає дуже багато часу та ресурсів на заповнення податкової звітності. Нова форма податкової звітності повинна сприяти зменшенню платниками часу на її ведення і формування, оскільки основні її показники заповнюються на підставі показників фінансової звітності. Тому бажаними є кроки у напрямі спрощення декларації та скорочення кількості додатків.

Висновки

Отже, в результаті дослідження: запропоновано взаємозв'язок між податковою декларацією з податку на прибуток та додатками до неї; розглянуто етапи складання податкової декларації з податку на прибуток; узагальнено порядок відображення інформації у додатках до декларації.

Дані податкової декларації з податку на прибуток формують важливу інформацію, необхідну для держави, податкових органів та підприємства. Оскільки, крім значного фіскального значення, вона має й широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. За допомогою цього податку держава може здійснювати стимулюючий вплив на розвиток окремих галузей або регіонів, на виробництво пріоритетних товарів, робіт, послуг, на поживлення інвестиційної та інноваційної діяльності та розвиток конкурентних відносин тощо. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку облікових реєстрів податкового обліку доходів та витрат і методичних рекомендацій зі складання податкової декларації з податку на прибуток.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.2015 р. № 897 «Про затвердження форми податкової декларації з податку на прибуток підприємств» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15>.
3. Смірнова О. М. Декларація з податку на прибуток підприємства: алгоритм складання та новації 2014 року / О. М. Смірнова, М. В. Стадник. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 56 с.

Надійшла 16.03.2016; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано основні напрями реалізації бюджетно-податкової політики в Україні та її вплив на економічний розвиток держави. За результатами дослідження визначені основні тенденції у формуванні доходів Зведеного бюджету України та здійсненні державних видатків, обґрунтовано необхідність удосконалення бюджетно-податкової політики.

Ключові слова: фінансова політика, бюджетно-податкова політика, доходи бюджету, видатки бюджету.

YAREMA B. P., SYTNYK N. S.

Lviv National University named after Ivan Franko

FISCAL POLICY OF UKRAINE AND DIRECTIONS OF ITS IMPLEMENTATION

The article analyzes the main directions of the fiscal policy in Ukraine and its impact on the economic development of the state. The main tendencies in the formation of revenues of the Consolidated budget of Ukraine and the implementation of the public expenditure were determined on the basis of the results of the study; the necessity of perfection of budgetary-tax policy was grounded.

Keywords: financial policy, fiscal policy, budget revenues, budget expenditures.

Постановка проблеми. Ефективна бюджетно-податкова політика є однією з головних умов динамічного розвитку економіки України. Діюча податкова система визначає рівень доходів Державного та місцевих бюджетів і, зрештою, темпи економічного розвитку держави. За допомогою впливу на господарську діяльність і фінанси, а також через бюджетно-перерозподільні процеси формується інвестиційний клімат у країні, створюються умови для реалізації соціально-економічних і політичних функцій держави. Особливої актуальності проблеми формування й функціонування ефективної бюджетно-податкової політики набувають в умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування та реалізації бюджетно-податкової політики, її впливу на соціально-економічний розвиток країни присвячені праці вітчизняних вчених: В.Л. Андрущенко, І.В. Запатріної, О.В. Зварич, Л.В. Лисяк, І.Г. Лук'яненко, І.О. Луніної, І.О. Лютого, Ю.В. Пасічника, В.М. Суторміної, В.М. Федосова, І.Я. Чугунова, С.І. Юрія та інших.

Більшість з них зазначають, що бюджетна політика є дієвим інструментом стимулювання економічного та соціального розвитку суспільства. Важливим є постійне удосконалення інструментів бюджетно-податкового регулювання, виходячи з особливостей розвитку економічної системи країни.

Мета і завдання статті. Метою статті є аналіз напрямів реалізації бюджетно-податкової політики в Україні. Завдання статті – визначити основні тенденції здійснення бюджетно-податкової політики, відобразити її вплив на економічний розвиток держави, а також обґрунтувати необхідність її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетно-податкова політика є частиною фінансової політики держави. У фінансовій політиці найкраще відображено суспільні інтереси та їх пріоритетність. З одного боку, фінанси опосередковують рух реально створеного валового внутрішнього продукту, а з іншого — вони можуть виступати чинником стимулювання або сповільнення економічного зростання.

За визначенням вітчизняних науковців, фінансова політика – це цілеспрямована діяльність держави з використанням фінансової системи, що спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою своїх функцій [1, с. 342].

Економічна сутність фінансової політики як інструмента соціально-економічного розвитку країни полягає у фінансових відносинах, що виникають між економічними, політичними, правовими державними інституціями у процесі організації фінансової системи та спрямування фінансових ресурсів на досягнення стратегічних і тактичних цілей та завдань розвитку суспільства [4, с.5].

Державну фінансову політику здійснюють за різними напрямками, серед яких до найважливіших, як правило, відносять бюджетну, податкову, грошово-кредитну, інвестиційну та цінову політики (рис. 1).

Основною метою грошово-кредитної політики є стабільність національної грошової одиниці та грошового обігу за рахунок контролю за емісією грошей і кредитним механізмом.

Бюджетно-податкова політика як складова фінансової політики держави відіграє важливу роль в економічних процесах країни та має проводитися відповідно до принципів ефективності досягнення соціально-економічного розвитку країни. Шляхи застосування бюджетно-податкової політики залежать від економічних умов, в яких перебуває економічна система певної країни, та цілей, поставлених перед урядом, що приймає відповідні рішення.

Головними інструментами бюджетно-податкової політики є обсяги та структура державних видатків та система оподаткування.



Рис. 1. Складові державної фінансової політики

Видатки бюджету беруть участь у формуванні величини фондів споживання та нагромадження в державі, тому вони є важливим напрямком впливу на економічні та соціальні процеси. Загалом бюджетна політика у сфері державних видатків є досить вагомим інструментом впливу на соціально-економічний розвиток, особливо за умов проведення економічних реформ та обмеженості фінансових ресурсів держави [7].

За допомогою бюджетних видатків здійснюють підтримку соціально-незахищених верств населення, обсяг якої відповідає економічним можливостям суспільства. Бюджетні видатки здатні активно впливати на економічне зростання завдяки перш за все пріоритету фінансуванню наукових досліджень, розвитку пріоритетних галузей економіки, вирівнюванню регіональних диспропорцій. Держава застосовує різні форми впливу на економіку такі, як надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, які визначають науково-технічний прогрес, досягаючи відповідних змін економічних пропорцій. Бюджетні видатки широко використовують для міжгалузевого та територіального перерозподілу фінансових ресурсів з урахуванням вимог найбільш раціонального розміщення виробничих сил, економічного зростання в регіонах та у державі загалом. Таким чином, видатки дозволяють впливати на різні параметри економіки, при цьому важливим є не лише їх обсяг, але й оптимальна структура, яка визначає напрямки використання бюджетних ресурсів [7].

Для встановлення ролі видатків бюджету як інструменту бюджетно-податкової політики, ефективності розподілу бюджетних ресурсів та впливу окремих їх складових на економічний стан держави проаналізуємо особливості формування видатків бюджету за останні роки розвитку економічної системи України.

З встановленням ринкових відносин знизилася частка державних видатків на економіку. Як зазначають українські вчені, в перші роки незалежності України в умовах успадкованої від попередньої системи соціалістичної економіки практично половину видатків бюджету України склали видатки на фінансування народного господарства. Після початку економічних реформ до 1997–1999 рр. ця частка знизилась до 22–23%, а у 2002 р. – до 11,9%. Аналіз динаміки частки видатків на економічну діяльність у загальних видатках зведеного бюджету показав, що за останні дев'ять років найбільша частка – 17,9% була у 2007 році, найменша – 8,3% у 2014–2015 роках. Спостерігається і зменшення частки бюджетного фінансування економіки до ВВП з 5,6% у 2007 р. до 2,8% у 2014 р. (табл. 1).

За структурою видатків зведеного бюджету основними складовими підтримки економічної діяльності є транспортна галузь (6,4%–4,6% у 2007–2015 рр.), основну частину в якій посідає дорожнє господарство. До 2015 року значну частку у видатках на економічну діяльність становили видатки на паливно-енергетичний комплекс (5,0%–1,8% у 2007–2014 рр.), основну частину в якій посідала вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива та на сільське господарство (3,6% – 1,1% у 2007–2014 рр.). У 2015 році частка цих видатків значно знизилася і становила менше одного відсотка. Видатки на дослідження та розробки в галузях економіки протягом досліджуваного періоду були незначними і склали від 0,4% у 2007 році до 0,1% у 2015 році.

Однак на сьогоднішні видатки з бюджетів України на економічну діяльність не відображають реальних обсягів державного фінансування економіки внаслідок одночасного існування пільгових режимів у таких формах, як звільнення від оподаткування або оподаткування за нульовою ставкою окремих підприємств, видів діяльності та галузей економіки, окремих категорій громадян та об'єктів оподаткування,

несистематичний характер віднесення витрат на валові витрати, надання відстрочок зі сплати окремих податків та зборів до бюджету, списання та реструктуризація податкової заборгованості. Цей аспект є важливим з огляду на те, що одержувачами державних коштів у широкому розумінні є не лише кошти, одержані у формі прямого бюджетного фінансування, але й зокрема у такій формі державної підтримки, як податковій пільги. У структурі видатків зведеного бюджету згідно функціональною класифікацією найбільшу частку посідає фінансування соціального забезпечення та соціального захисту, освіти, охорону, загальнодержавні функції, економічну діяльність, що сукупно складають більше 70% видатків зведеного бюджету (табл. 2).

Таблиця 1

Питома вага видатків зведеного бюджету України на економічну діяльність у 2007–2015 роках, % [2]

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Економічна діяльність	17,9	16,6	12,9	11,6	13,7	12,7	10,0	8,3	8,3
Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність	0,4	0,3	0,3	0,3	0,5	0,7	0,3	0,1	0,1
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	3,6	3,1	2,0	1,9	1,8	1,5	1,5	1,1	0,9
<i>Сільське господарство</i>	1,8	2,1	1,4	1,6	1,7	1,4	1,4	1,1	0,8
Паливно-енергетичний комплекс	3,3	5,0	3,9	3,2	2,6	3,5	3,1	1,8	0,3
<i>Вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива</i>	2,5	2,3	2,0	2,0	2,4	2,6	3,0	1,7	0,3
Інша промисловість та будівництво	0,5	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1
Транспорт	6,4	4,5	4,5	4,0	4,4	3,4	3,5	3,6	4,6
<i>Дорожнє господарство</i>	5,6	3,3	4,1	3,0	4,1	3,2	3,2	3,3	4,2
Інші галузі економіки	0,6	0,4	0,4	0,6	2,1	1,4	0,2	0,6	0,8
Дослідження і розробки в галузях економіки	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1
Інша економічна діяльність	2,7	2,6	1,3	1,0	1,5	1,5	1,1	0,9	1,4
Частка видатків у ВВП	5,6	5,4	4,4	4,0	4,3	4,4	3,5	2,8	3,2

Джерело: розраховано за даними Держказначейства України

Таблиця 2

Структура видатків зведеного бюджету України у 2007–2015 роках згідно з функціональною класифікацією, % [2]

Показники	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальнодержавні функції	10,7	10,8	11,9	12,0	11,1	12,2	14,7	17,3
<i>Органи державного та місцевого управління, фінансова та зовнішньополітична діяльність</i>	6,6	6,1	5,7	4,9	4,2	4,3	3,9	3,4
<i>Обслуговування боргу</i>	1,6	3,2	4,3	5,7	5,1	6,6	9,4	12,7
Оборона	4,2	3,1	3,0	3,2	2,9	2,9	5,2	7,6
Громадський порядок, безпека та судова влада	8,2	7,9	7,6	7,8	7,4	7,8	8,6	8,1
Економічна діяльність	17,9	12,9	11,6	13,7	12,7	10,0	8,3	8,3
Охорона навколишнього природного середовища	1,0	0,8	0,8	0,9	1,1	1,1	0,7	0,8
Житлово-комунальне господарство	2,6	2,4	1,4	2,1	4,1	1,5	3,4	2,3
Охорона здоров'я	11,8	11,9	11,8	11,7	11,9	12,2	10,9	10,4
Духовний та фізичний розвиток	2,5	2,7	3,1	2,6	2,8	2,7	2,6	2,4
Освіта	19,6	21,7	21,1	20,7	20,6	20,9	19,1	16,8
Соціальний захист та соціальне забезпечення	21,5	25,6	27,7	25,3	25,4	28,7	26,4	25,9

Джерело: розраховано за даними Держказначейства України

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення з 2007 року по 2009 рік зросли з 21,5% до 27,7%, у 2010 році знизилися до 25,3%, у 2013 році зросли до 28,7%, у 2015 році знизилися до 25,9%. Видатки на освіту за останні вісім років щороку зменшувалися з 21,7 у 2008 року до 16,8% у 2015 році. Видатки на охорону здоров'я протягом 2008–2013 рр. становили біля 12,0% від загальних видатків зведеного бюджету, а у 2014–2015 рр. – трохи більше 10,0%. Видатки на економічну діяльність також щороку зменшувалися (з 17,9% у 2007 році до 8,3% у 2015 році). Щорічні видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу за досліджуваний період становили в середньому 8,0%.

Дослідження показують, що видатки на оборону, що є стратегічними з точки зору державної цілісності, за період 2007 року по 2013 рік мали чітку тенденцію до зниження (з 4,2% у 2007 р. до 2,9% 2013 р.). У 2014 році ці видатки становили 5,2%, а у 2015 році – 7,6%. Поряд з цим, видатки на забезпечення загальнодержавних функцій мали тенденцію до зростання (з 10,7% у 2007 році до 17,3% у 2015 році), на що вплинуло збільшення видатків на обслуговування державного боргу (з 1,6% у 2007 році до 12,7% у 2015 році). Це свідчить про непропорційний розподіл ресурсів бюджетів України між функціями, що покладені на неї, потребу в підвищенні ефективності бюджетного процесу та в проведенні ефективної боргової політики, націленої на скорочення рівня відсоткових ставок та скорочення запозичень загалом.

Протягом останніх років спостерігається тенденція до зростання частки поточних видатків та скорочення частки капітальних видатків. Так, у 2015 р. частка поточних видатків у видатках зведеного бюджету склала 93,1%, у 2014 р. – 96,1%, у 2013 р. – 94,2%, у 2012 р. – 91,7%, у 2011 р. – 89,9%, у 2010 р. – 91,9%, у 2009 р. – 93,5%, у 2008 р. – 86,7%, у 2007 р. – 82,9%, у 2006 р. – 86,1% і протягом останніх 10 років коливалася в проміжку від 79,6% в 2004 р. до 96,1% в 2014 р. В той же час у 2015 р. частка капітальних видатків склала лише 6,9%, коливаючись у проміжку від 3,9% в 2014 р. до 20,4% в 2004 р. відповідно [2]. Це свідчить про практику перерозподілу бюджетних ресурсів здебільшого на поточні видатки.

Надзвичайно низька частка капітальних видатків у видатках бюджету свідчить про короткострокову стратегію розвитку, тоді як більшість інституційних змін в економіці, що перебуває на етапі розвитку та трансформації, можуть бути забезпечені шляхом спрямування коштів не на поточні, а на капітальні видатки, зокрема видатки на інновації. Оскільки на сьогодні існує потреба переорієнтації економіки України на інноваційний шлях розвитку, слід звернути окрему увагу на ефективність перерозподілу фінансових ресурсів в державі, зокрема шляхом стимулювання інноваційних проектів, частково за допомогою видатків бюджету на інновації та пільгового оподаткування окремих напрямків діяльності та галузей. Видатки бюджету на інфраструктурні зміни, як і видатки на інновації, також носять позитивний вплив на економічний розвиток у довгостроковій перспективі. Саме видатки на інновації дозволяють підтримувати науково-промисловий потенціал держави.

Більша частина доходів зведеного бюджету України формується за рахунок податкових надходжень. Протягом періоду 2007–2010 рр. податкові надходження коливалися від 73,3% до 76,3%. З 2011 року по 2014 рік частка податкових надходжень у доходах бюджету складала понад 80,0%, у 2015 р. вона знизилася до 77,9%. Податкові надходження не лише виконують фіскальну функцію, але й дають змогу бюджетній системі перерозподіляти ресурси всередині держави і, таким чином, впливати на макроекономічну ситуацію в країні.

Динаміку основних статей доходів зведеного бюджету протягом 2007–2015 рр. відображено на рис. 2.

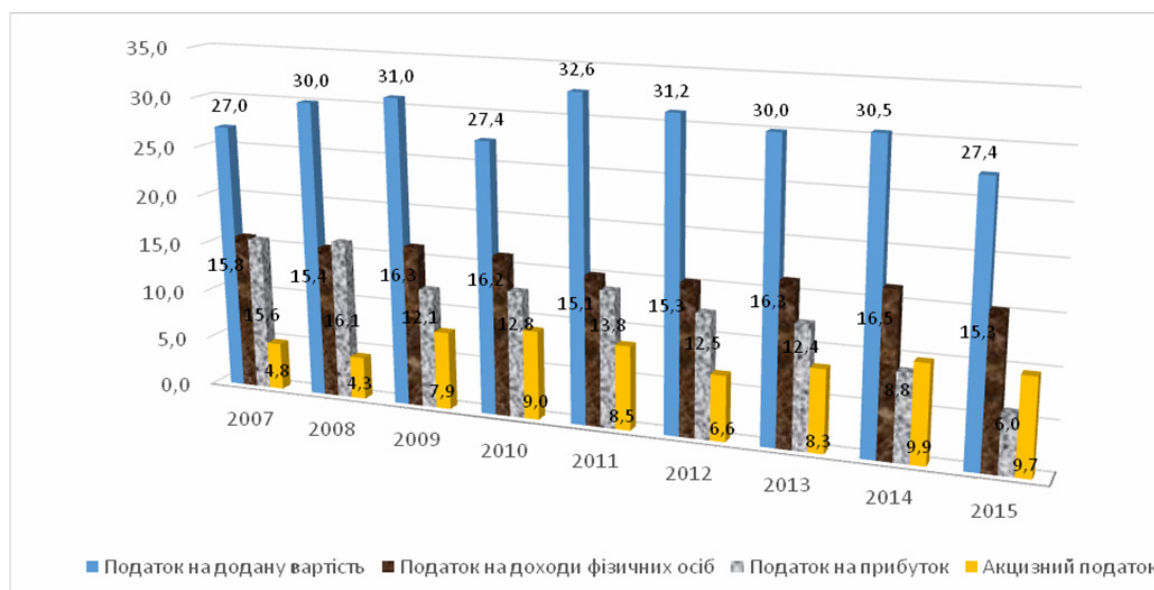


Рис. 2. Динаміка структури податкових платежів Зведеного бюджету України за 2007–2015 рр., % [2].
(джерело: побудовано за даними Державної казначейської служби України)

Основними доходами є: податок на додану вартість, податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб та акцизний податок. Загалом їх частки становили від 58,4% до 70,0%. Найбільша частка цих податків у розмірі 70,0% спостерігалася у 2011 році, найменша – 58,4% у 2015 році.

Сьогодні в Україні функціонує дуже складна податкова система, в якій можна виділити три важливі недоліки: по-перше, вона зовсім не стимулює економічного розвитку в країні і призводить до значної тонізації економіки, по-друге, не сприяє розвитку підприємництва, а в деяких випадках навіть і заважає, а по-третє, створює несприятливі умови для припливу інвестицій [6, с.139].

В цілому доходи бюджету як інструмент бюджетно-податкової політики виконують важливу фінансову та регулюючу функції. Їх відображає спроможність бюджетної системи справляти податки та збори одночасно для наповнення бюджету та регулювання економічних процесів в державі шляхом зміни податкових ставок, бази, пільг та характеру адміністрування. Зокрема характер застосовуваних податкових пільг може одночасно стимулювати розвиток окремих галузей економіки та знижувати надходження до бюджету. Вибір оптимальної ставки оподаткування за кожним з податків є ключовим для виконання фінансової функції, регулювання економічної діяльності та перерозподілу фінансових ресурсів в державі.

Основною орієнтацією реформування податкової системи держави на сьогодні є виведення значної частини економіки з тіні за рахунок скорочення податкового навантаження як на громадян так і на бізнес. В ідеалі оптимально побудована податкова система повинна, з однієї сторони, в повній мірі забезпечувати фінансовими ресурсами потреби держави, а з іншої – не тільки не знижувати стимули платників податків до підприємницької діяльності, але й зобов'язувати їх до постійного пошуку шляхів підвищення ефективності господарювання [6, с.139].

Проаналізуємо динаміку основних макроекономічних показників протягом 2007–2015 рр., що впливають на бюджетну систему України, а також взаємовплив з якими існує з боку бюджетно-податкової політики. До них належать ВВП та його складові, а саме споживання, нагромадження, експорт та імпорт товарів та послуг (рис. 3).

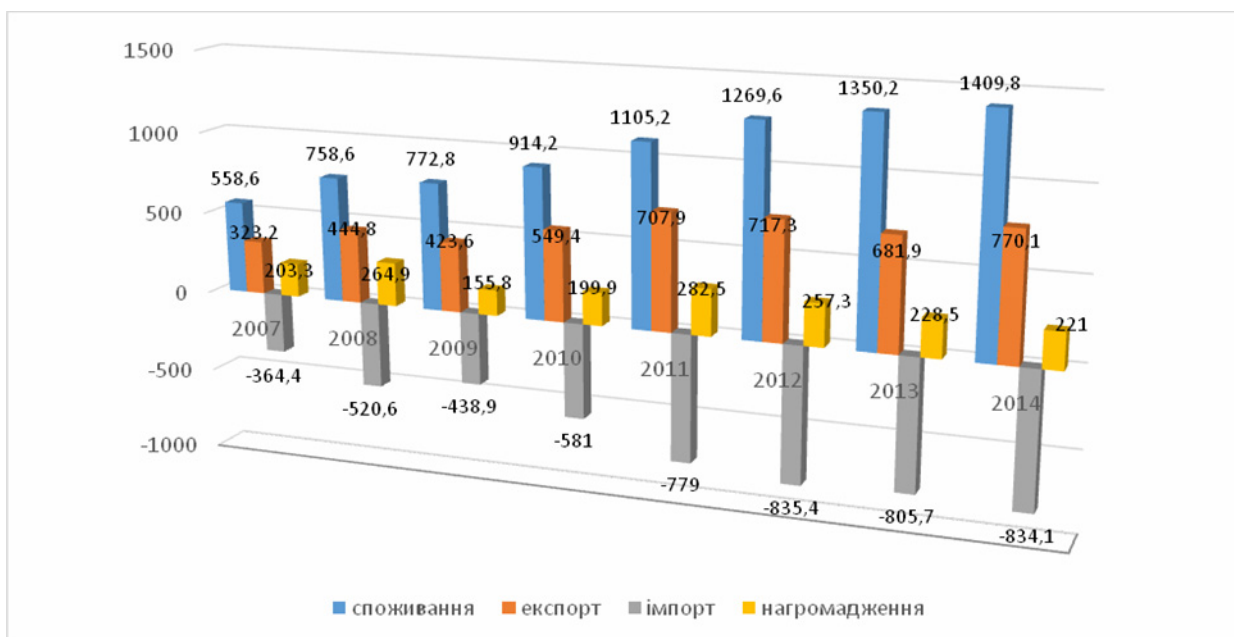


Рис. 3. Динаміка структури ВВП за 2007–2014 роки, млрд грн. [3]
(джерело: побудовано за даними Державної статистичної служби України)

Зі структури економіки видно, що обсяги інвестиційної діяльності в країні є незначними порівняно з рівнем споживання. Це свідчить про потребу структурних реформ для скерування економіки на інноваційний шлях розвитку та для забезпечення економічного зростання. Спад економічної активності та зниження рівня інвестицій в економіку і сприяння інноваційним проектам призвели до погіршення фінансових результатів діяльності більшості галузей економіки, що відображається зокрема на зменшенні обсягів надходжень податку на прибуток підприємств. Рівень споживання впливає на обсяги податків на споживання, зокрема податку на додану вартість, акцизного податку.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного аналізу виявлено тісний взаємозв'язок між елементами бюджетної та податкової системи України, інструментами бюджетно-податкової політики та макроекономічним середовищем. На доходи та видатки бюджету впливає як низка складових бюджетно-податкової політики, зокрема рівень податкових ставок, податкова база, податкові пільги, адміністрування податків, структура та обсяг видатків, так і низка макроекономічних факторів, зокрема економічний стан, що вимірюється обсягом ВВП, а також структура економіки, що відображається в складових ВВП таких, як

споживання, інвестиції, експорт та імпорт; фонд оплати праці та фінансові результати діяльності підприємств та організацій.

За роки незалежності України досягнуто значного прогресу в розбудові фінансової системи, яка загалом відповідає реаліям сучасної ринкової економіки, державного устрою, цілям соціально зорієнтованого економічного розвитку країни. Проте на сьогодні податкова та бюджетна сфери потребують значних реформ, а бюджетно-податкова політика – вироблення методологічної бази для забезпечення ефективного керування економікою країни.

Література

1. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни / І.П. Адаменко // Бізнесінформ. – 2014. – № 3. – С. 341–345.
2. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – К. : Офіційний портал ДКСУ, 2012. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – К. : Офіційний веб-сайт ДССУ, 1998–2012. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Лютий І.О. Концептуальні засади та суперечності реалізації фінансової політики держави / І.О. Лютий // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2005. – Вип. 79. – С. 4–6.
5. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки : монографія / І.О. Лютий. – Київ : Атіка, 2000 (К). – 240 с.
6. Мороз С.В. Неминуче реформування податкової політики України / С.В. Мороз, О.Т. Кальмук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 5. – С. 135–139.
7. Никифоров А.Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А.Є. Никифоров, В.М. Диба, В.О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78–86.

Надійшла 01.03.2016; рецензент: д. е. н. Тринько Р. І.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РОЗМЕЖУВАННЯ ВИТРАТ НА ПРОЖИВАННЯ В ГУРТОЖИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ФУНКЦІЇ КОНТРОЛЮ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

В роботі проаналізовані норми чинного законодавства щодо надання бюджетними установами платних послуг. В результаті систематизовано основні вимоги до розподілу витрат на утримання гуртожитків вищих навчальних закладів та економічно обґрунтовано їх розмежування за загальним і спеціальним фондами кошторису. Використання на практиці запропонованого механізму дозволить реалізувати превентивну функцію управлінського контролю та забезпечить законне і ефективне витрачання бюджетних коштів.

Ключові слова: контроль використання бюджетних коштів, розмежування витрат, загальний і спеціальний фонд, кошторис, вищий навчальний заклад.

POLOVINCHAK L. A., CHEBAN T. M.
Kherson National Technical University

THE ECONOMIC RATIONALE DIFFERENTIATION COST GENERAL AND SPECIAL FUNDS COST OF LIVING IN UNIVERSITY DORMITORIES

The functioning of higher education institutions in the new economic environment requires a balanced, targeted and maximize the use of financial resources. Law of Ukraine "On Higher Education" provides for the right to provide students with dormitories for up training and provided full commitment to keep the hostel from its own revenues. Setting the value of paid services (accommodation hostel) is based on economically justified costs associated with its provision. And financing such costs to be realized at the expense of general and special funds budget estimates institutions. However, keep in mind the fact that the use of general fund estimate for the goals that should be a special fund budget, illegal spending of budget funds. Investigation of the current legislation allowed systematize the basic requirements of economic justification distribution of labour costs for general and special funds budget estimates institutions. The proposed economic justification for separation costs for general and special funds budget institutions will ensure implementation of administrative controls and facilitate the efficient and fair use of public funds.

Keywords: control of budget funds, separation costs, general and special fund estimates institution of higher education.

Вступ

Контроль є невід'ємною функцією управління як на рівні окремого підприємства, організації, установи, так і на рівні держави. В умовах бюджетного дефіциту та жорсткого обмеження фінансових ресурсів держави, контроль за їх цільовим та ефективним використанням бюджетними установами набуває особливого значення. Контроль господарської діяльності бюджетних установ актуалізується в умовах реформування бюджетної системи та модернізації державних фінансів України. Можливість та наявна практика неоднозначного трактування законодавчих актів, недосконалість нормативно-правового забезпечення певних напрямів діяльності є сприятливим підґрунтям для різного роду зловживань в сфері використання бюджетних коштів. Традиційні методи контролю, що використовувались протягом тривалого часу, не дозволяють впливати на ситуацію і мають недостатню результативність. Означене обумовлює необхідність вдосконалення системи внутрішнього контролю діяльності бюджетних установ.

Сфері контролю взагалі і контролю діяльності бюджетних установ, зокрема, приділяється чимало уваги вітчизняними вченими. Вагомий внесок у розробку даних питань внесли провідні вітчизняні вчені: Білуха М.Т., Валуєв Б.І., Виговська Н.Г., Калюга Є.В., Ловінська Л.Г., Максимова В.Ф., Петрик О.А., Стефанюк І.Б., Шевчук В.О. та ін. Віддаючи належне науковим розробкам вчених, вважаємо, що важливі проблеми, які вони розглядали, потребують подальшого наукового опрацювання. Процеси перебудови системи управління державними фінансами, модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі актуалізують необхідність вдосконалення внутрішнього (управлінського) контролю господарської діяльності бюджетних установ на мікрорівні.

На сучасному етапі головним завданням перевіряючих органів при здійсненні контрольних заходів є виявлення порушень і стягнення відповідних штрафних санкцій. Такий підхід не забезпечує ефективності державного фінансового контролю на макрорівні, оскільки не націлений на перспективний розвиток. Враховуючи той факт, що бюджетні установи є лише розпорядниками бюджетних коштів – контроль їх господарської діяльності не стосується формування фінансових ресурсів держави. Основними завданнями контролю господарської діяльності бюджетної установи є забезпечення законності, прозорості, цільового та ефективного використання бюджетних коштів. [10, с.47] Саме тому, функціонування державних вищих навчальних закладів (ВНЗ) як неприбуткових організацій у нових економічних умовах вимагає збалансованого, цільового та максимально ефективного використання фінансових ресурсів.

Основними завданнями ВНЗ є провадження на високому рівні освітньої діяльності, яка забезпечує здобуття особами вищої освіти відповідного ступеня за обраними ними спеціальностями, та створення необхідних умов для реалізації учасниками освітнього процесу їхніх здібностей і талантів. В той же час, відповідно до п.п. 1 ч.8 ст. 62 Закону України «Про вищу освіту» передбачено право на забезпечення студентів гуртожитком на строк навчання та не передбачено зобов'язання повністю утримувати гуртожиток за рахунок власних надходжень, хоча проживання в гуртожитках навчальних закладів належить до платних послуг [1].

Встановлення вартості платної послуги (проживання у гуртожитку) здійснюється на базі економічно обґрунтованих витрат, пов'язаних з її наданням. А фінансування таких витрат передбачено здійснювати за рахунок коштів загального та спеціального фондів кошторису бюджетної установи. При цьому, потрібно враховувати той факт, що використання коштів загального фонду кошторису на цілі, які повинні бути передбачені спеціальним фондом кошторису, є незаконним витрачанням бюджетних коштів.

Мета дослідження полягає в економічному обґрунтуванні розподілу витрат на утримання гуртожитків ВНЗ за загальним і спеціальним фондами кошторису бюджетної установи як інструменту реалізації превентивної функції внутрішнього контролю бюджетних установ щодо попередження нецільового витрачання бюджетних коштів.

Експериментальна частина

Вартість платних послуг бюджетна установа визначає та встановлює самостійно. Це обумовлено ст. 11 Закону України «Про ціни і ціноутворення», в якій зазначено, що вільні ціни встановлюються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін на всі товари, крім тих, щодо яких здійснюється державне регулювання цін. [2] Вартість проживання студентів в гуртожитку також визначається відповідно до розд. II Порядку надання інших платних послуг державними та комунальними навчальними закладами. [4] Відповідальність за встановлення вартості платних освітніх послуг, за їх економічне обґрунтування та якість несе керівництво навчальних закладів, що є характерною рисою їх автономії та самоврядування. ВНЗ не може встановити вартість платної послуги безпідставно. Розмір плати за надання конкретної послуги визначається на підставі її вартості, яка розраховується на весь термін її надання та в повному обсязі. Плата повинна бути економічно обґрунтованою, а враховуючи те, що, відповідно до законодавства, державні та комунальні навчальні заклади є бюджетними неприбутковими установами, навчальний заклад надає послуги фактично за собівартістю.

Складовими собівартості послуг з проживання студентів в гуртожитку ВНЗ є:

- витрати на оплату праці працівників;
- нарахування на оплату праці відповідно до законодавства;
- безпосередні витрати та оплата послуг інших організацій;
- капітальні витрати;
- індексація заробітної плати;
- інші витрати відповідно до чинного законодавства [4,8] (табл. 1).

Однією із основних складових витрат, які враховуються при визначенні вартості платної послуги, є витрати на оплату праці робітників, які залучені до її надання. У разі надання послуг проживання в гуртожитку ВНЗ такими працівниками є комендант, прибиральниця, кастелянка, завідувач камерою зберігання і т. п. Заробітна плата таких працівників повинна бути включена у вартість проживання в гуртожитку. З метою запобігання нецільового використання бюджетних коштів слід чітко визначити склад цих витрат і джерела їх фінансування.

Аналіз нормативних джерел дозволив встановити, що до витрат на оплату праці працівників, які залучені до надання платної послуги, враховуються розміри посадових окладів, ставок заробітної плати (у тому числі погодинної оплати), підвищення, доплати, надбавки та інші виплати обов'язкового характеру, визначені відповідними нормативно-правовими актами. При формуванні витрат на оплату праці робітників, що залучені до надання платної послуги, можуть враховуватись виплати, що носять заохочувальний характер, матеріальна допомога у порядку, встановленому законодавством та колективними договорами.

У витратах на оплату праці персоналу, залученого до надання платної послуги, враховується оплата праці робітників, які не перебувають у штаті навчального закладу, але залучені до її надання. Оплата праці таких робітників здійснюється на підставі трудових договорів та договорів цивільно-правового характеру за тими самими розмірами та умовами оплати праці, за якими здійснюється оплата праці відповідних штатних працівників. Кількість ставок (штатних одиниць) працівників, які залучаються до надання платної послуги, визначається виходячи з необхідності врахування всіх функцій і видів робіт, які безпосередньо пов'язані з організацією надання кожної конкретної платної послуги замовникам. Для розрахунку цього показника рекомендується використовувати затверджені у встановленому порядку штатні розписи навчальних закладів, однак на сьогодні для вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації вони не затверджені, тому кожен ВНЗ самостійно визначає кількість необхідних посад, виходячи з потреби в них, що ускладнює процес калькулювання собівартості платних послуг, в тому числі із проживання студентів у гуртожитках [7]. Дослідження норм чинного законодавства дозволило систематизувати основні вимоги щодо економічного обґрунтування розподілу витрат на оплату праці за загальним та спеціальним фондами кошторису бюджетної установи (рис. 1).

Розмежування витрат на утримання гуртожитку за загальним і спеціальним фондами кошторису вищого навчального закладу

Загальний фонд	Витрати на утримання гуртожитку		Спеціальний фонд
	Складові економічно обґрунтованих витрат	КЕКВ	
оплата праці працівників, які обслуговують пільговий контингент і не приймають участі у наданні платних послуг	витрати на оплату праці працівників	2110	оплата праці працівників, які залучені до надання платної послуги
	нарахування на оплату праці відповідно до законодавства	2120	оплата праці працівників, які не перебувають у штаті навчального закладу, але залучені до її надання
	індексація заробітної плати	2120	
витрати на придбання основних засобів та нематеріальних активів (зарахування їх на баланс установи)	капітальні витрати (видатки розвитку)	3110 3160	
витрати на капітальний ремонт основних засобів (здійснення робіт господарським способом)		3130	
витрати з реконструкції та реставрації основних засобів (здійснення робіт підрядним способом)		3040	
відповідно потреб за умовами праці працівників, які обслуговують пільговий контингент і не приймають участі у наданні платних послуг	безпосередні витрати та оплата послуг інших організацій	2200 2270	матеріальні витрати, які використовуються при наданні платних послуг замовникам
		2260	на проведення поточного ремонту, технічного огляду і технічного обслуговування основних фондів, що використовуються для надання послуг
		2250	на службові відрядження, пов'язані з наданням платних послуг, на оплату послуг зв'язку, засобів сигналізації, ліцензій для надання платних послуг
	інші витрати відповідно до чинного законодавства	2700	інші витрати, які необхідні для надання замовлених послуг
Кошторис бюджетної установи			

Отже, дотримання встановлених законами положень, вимагає чіткого розмежування витрат загального і спеціального фондів. Кошти на заробітну плату працівників, які безпосередньо надають платні послуги, включаються до вартості платних послуг і виплачуються працівникам зі спеціального фонду кошторису. Кошти на заробітну плату працівників, які обслуговують пільговий контингент і не надають платні послуги, плануються і виплачуються з загального фонду кошторису. Якщо ж один працівник (кастелянка, електрик тощо) забезпечує проживання як пільгового контингенту студентів, так і студентів, які проживають за плату, то його заробітна плата має сплачуватися як зі спеціального, так і з загального фонду кошторису пропорційно такому контингенту.

З метою формування правильної та економічно обґрунтованої вартості проживання у гуртожитку доцільно переглядати штатні розписи гуртожитку по загальному та спеціальному фондах кошторису [9, с.14].

До безпосередніх витрат та оплати послуг інших організацій належать:

- матеріальні витрати, які використовуються при наданні платних послуг замовникам, в тому числі на придбання сировини, матеріалів, інвентарю, інструментів, запасних частин, медикаментів, витратних матеріалів до комп'ютерної і оргтехніки, канцелярських товарів, бланкової та іншої документації, що використовується при наданні платної послуги, паливно-мастильних матеріалів, хімікатів, білизни,

спецодягу, обмундирування та фурнітури до нього, спортивного одягу, комунальних послуг та енергоносіїв, захисних пристроїв, харчування у випадках, передбачених законодавством;

- на проведення поточного ремонту, технічного огляду і технічного обслуговування основних фондів, що використовуються для надання послуг;

- на службові відрядження, пов'язані з наданням платних послуг, на оплату послуг зв'язку, засобів сигналізації, ліцензій для надання платних послуг [5].

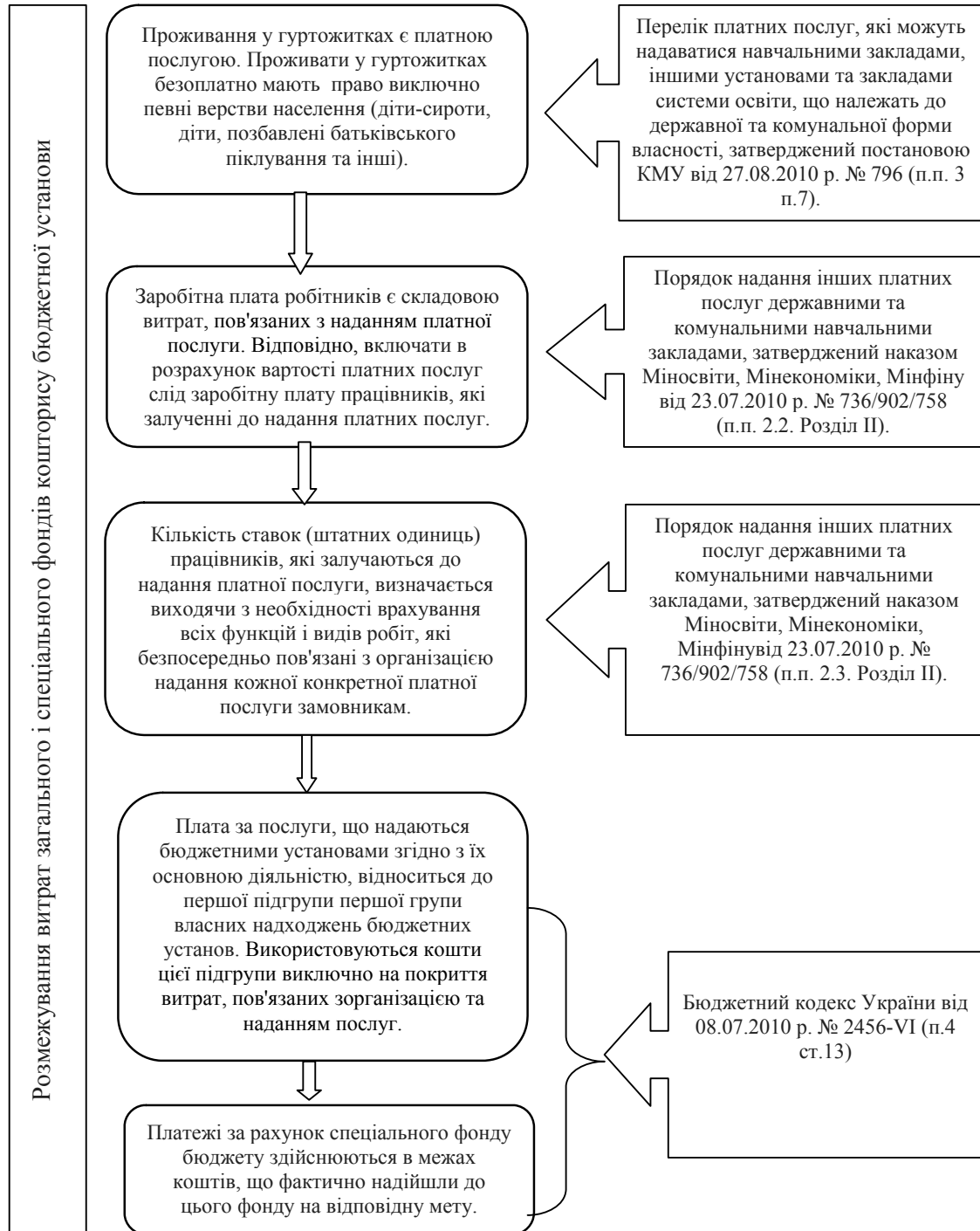


Рис. 1. Економічне обґрунтування розподілу витрат на оплату праці за загальним та спеціальним фондами кошторису вищого навчального закладу [3, 4, 7]

Вартість безпосередніх витрат та оплата послуг інших організацій обчислюються прямим розрахунком на основі встановлених чинними нормативно-правовими актами ставок орендної плати, терміну надання тієї чи іншої платної послуги, площ, які використовуються для її надання;

- інших витрат, які необхідні для надання замовлених послуг, норм витрат і тарифів відповідно до затверджених в установленому порядку нормативів, порядку розрахунку за комунальні послуги та спожиті

енергоносії (за опалювальний сезон або рівномірно протягом року). У тих випадках, коли прямих розрахунок вартості безпосередніх витрат оплати послуг інших організацій здійснити неможливо, їх вартість визначається виходячи з фактичних витрат на одиницю наданої аналогічної послуги, що склалася в навчальному закладі за минулий звітний період, та індексу інфляції. Крім того, згідно з п. 45 Примірного положення про студентський гуртожиток вищого навчального закладу, вартість місця проживання в гуртожитку складається з вартості його утримання та вартості обов'язкових побутових послуг, що надаються студентам, які проживають в гуртожитку. Тобто, витрати на оплату комунальних послуг входять в ставку плати за користування житловою площею і окремо плата за них не стягується.

Таким чином, витрати на комунальні послуги та енергоносії повинні бути включені в калькуляцію вартості проживання в студентському гуртожитку і в подальшому частина коштів, які надійдуть від студентів як плата за гуртожиток, повинна бути використана на оплату комунальних послуг та енергоносіїв. [11, с.28].

Під капітальними витратами слід розуміти витрати на нові або існуючі товари тривалого користування, які купують або створюють власними силами. Ця категорія охоплює лише витрати на товари, термін служби яких перевищує один рік, до якої належать такі види товарів тривалого користування, як нерухомі основні фонди, в тому числі житлові споруди, меблі, обладнання, прилади, а також рухомі основні фонди - транспортні засоби, устаткування.

До капітальних витрат на придбання (створення) основних засобів включаються витрати на:

- придбання або створення основних засобів, зокрема лабораторного, спортивного, виробничого обладнання, обладнання для закладів культури, громадського харчування, гуртожитків, готелів, пралень, хімчисток;

- випуск навчальної літератури;

- придбання приладів, механізмів, споруд, меблів, комп'ютерної та оргтехніки, оновлення бібліотечних фондів;

- капітальне будівництво, придбання, ремонт, реконструкцію та реставрацію приміщень, будівель, споруд, транспортних засобів (у тому числі придбання будівельних матеріалів, виготовлення проектно-кошторисної документації);

- придбання програмного забезпечення (у тому числі з передачею прав на користування), авторських та суміжних прав.

Капітальні витрати враховуються у розмірі до 10 відсотків у межах вартості платної послуги [7].

На сьогодні встановлено граничну плату за проживання в гуртожитках для студентів, виходячи з розміру їх місячної звичайної академічної стипендії в залежності від рівня акредитації ВНЗ та профілю підготовки фахівців. Так, спільним наказом МОНмолодьспорту, Мінфіну та МОЗ «Про встановлення граничного розміру плати за проживання в студентських гуртожитках вищих навчальних закладів державної і комунальної форм власності» № 284/423/173 від 28.03.2011 р. встановлено, що граничний розмір плати за проживання в студентських гуртожитках вищих навчальних закладів державної і комунальної форм власності, з урахуванням ПДВ, виходячи з нормативу 6 кв. м житлової площі (для новозбудованих гуртожитків – 8 кв. м житлової площі), не може перевищувати:

- для студентів, абітурієнтів вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації - 40% розміру мінімальної ординарної (звичайної) академічної стипендії вищих навчальних закладів відповідного рівня акредитації;

- для клінічних ординаторів, аспірантів, докторантів - 40% їх академічної стипендії;

- для курсантів денної форми навчання вищих навчальних закладів цивільної авіації, морського та річкового транспорту, Севастопольського національного інституту ядерної енергії та промисловості, що знаходяться на повному державному утриманні і які отримують безкоштовне харчування, – 20% розміру мінімальної ординарної (звичайної) академічної стипендії вищих навчальних закладів відповідного рівня акредитації;

- для студентів індустріально-педагогічних вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації, які навчаються за програмами підготовки майстрів виробничого навчання і забезпечуються безкоштовним триразовим харчуванням, – 20% розміру мінімальної ординарної (звичайної) академічної стипендії вищих навчальних закладів відповідного рівня акредитації, а для осіб, які забезпечуються безкоштовним одноразовим харчуванням, – 30% мінімальної ординарної (звичайної) академічної стипендії вищих навчальних закладів відповідного рівня акредитації.

Діючі розміри мінімальної ординарної (звичайної) академічної стипендії студентів вищих навчальних закладів: для студентів вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації, які навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем «молодший спеціаліст» або «бакалавр», мінімальна академічна стипендія встановлюється на рівні 622 гривні на місяць; для студентів вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації, які навчаються за освітньо-кваліфікаційними рівнями «бакалавр», «спеціаліст» або «магістр» – 825 гривень на місяць [6].

Таким чином, з 1 вересня 2015 року граничний розмір вартості проживання в студентському гуртожитку вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації становить 248 грн, для вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації – 330 грн на місяць. Якщо при розрахунку всіх витрат, пов'язаних з

проживанням студентів у гуртожитку, вартість проживання перевищить встановлений граничний рівень, установа повинна мінімізувати свої витрати. Це можна зробити, наприклад, шляхом перегляду штатного розкладу по спеціальному фонду, вирішення питання про доцільність утримання певної кількості штатних одиниць обслуговуючого персоналу.

Плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю відноситься відповідно до п. 4 ст. 13 Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 р. № 2456-VI до першої підгрупи першої групи власних надходжень бюджетних установ. Витрачати кошти цієї підгрупи можна на покриття витрат, пов'язаних з організацією та наданням послуг, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю. Тобто кошти, отримані від надання платних послуг, повинні витрачатися на ті витрати, які були розраховані відповідно до вимог чинного законодавства та затверджені в кошторисі витрат. Використання коштів загального фонду кошторису на цілі, передбачені за спеціальним фондом кошторису, є незаконним витрачанням бюджетних коштів. Витрачати кошти спеціального фонду кошторису на цілі, що передбачені за загальним фондом кошторису можливо лише у випадках, зазначених у п.23 Порядку складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ, затвердженого постановою КМУ від 28.02.2002 р. № 228 [3].

Висновки

При формуванні вартості проживання студентів в гуртожитку необхідно чітко дотримуватись вимог чинного законодавства стосовно розмежування витрат кошторису ВНЗ за загальним і спеціальним фондами. Мінімізувати витрати по спеціальному фонду ВНЗ, перекладаючи їх на загальний фонд не припустимо. В будь-якому випадку, вищий навчальний заклад має виконати всі вимоги чинного законодавства: розраховувати вартість проживання в гуртожитку з урахуванням всіх витрат, не допускати витрачання коштів загального фонду на цілі, які повинні бути забезпечені коштами спеціального фонду, і не перевищувати граничну вартість проживання в гуртожитку, встановлену чинним законодавством.

Запропоноване економічне обґрунтування розмежування витрат, пов'язаних із наданням послуг проживання в гуртожитках ВНЗ, за загальним і спеціальним фондами бюджетних установ, базується на вимогах чинного законодавства, забезпечить реалізацію управлінської функції контролю і сприятиме законному та ефективному використанню бюджетних коштів.

Література

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page2>
2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21.06.2012 р. № 5007-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися навчальними закладами, іншими установами та закладами системи освіти, що належать до державної і комунальної форми власності» № 796 від 27 серпня 2010 року (Зі змінами внесеними згідно з постановою КМУ № 939 від 12.10.10). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/legislation/other/8906/>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28 лютого 2002 р. № 228 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 5 березня 2008 р. № 165» від 08.10.2015 р. № 797 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.document.ua/pro-vnesennja-zmini-do-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-doc244499.html>
7. Порядок надання інших платних послуг державними та комунальними навчальними закладами, затверджений наказом Міносвіти, Мінекономіки, Мінфіну від 23.07.2010 р. № 736/902/758 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/legislation/other/11817/>
8. Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету : затверджена наказом МФУ від 21.06.2012 р. № 754 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0456-12>.
9. Вініченко Л. Калькуляція платних послуг у закладах освіти / Л. Вініченко // Бюджетна бухгалтерія. – 2009. – № 21. – С. 14–16.
10. Дорошенко О.О. Контроль господарської діяльності бюджетних установ в умовах модернізації державних фінансів України : монографія / [О.О.Дорошенко]. – Рівне : НУВГП, 2012. – 294 с.
11. Рябуха Т. Вопросы калькуляции стоимости проживания в студенческом общежитии / Т. Рябуха // Бюджетная бухгалтерия. – 2012. – № 37. – С. 24–29.

Надійшла 01.03.2016; рецензент: д. е. н. Сарапіна О. А.

УДК 657.05:004

КЕМАРСЬКА Л. Г., ПУГАЧОВА І. С.
Дніпродзержинський державний технічний університет

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ ФОРМИ ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ

У статті доведено необхідність впровадження комп'ютерної форми обліку і звітності бюджетними установами, узагальнено основні проблеми його практичної реалізації, на прикладі відділу освіти П'ятихатської РДА запропоновано програмний продукт та складено кошторис робіт.

Ключові слова: комп'ютерна система обліку, бюджетна установа, облікова програма, кошторис, «Парус – Бюджет».

KEMARSKA L. G., PUGACHOVA I. S.
Dniprodzerzhinsk State Technical University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF INTRODUCTION OF COMPUTER SYSTEM OF ACCOUNTING AND STATEMENTS BY BUDGETARY ESTABLISHMENTS

It is well-proven the necessity of introduction computer system of accounting and statements by budgetary establishments. The basic problems and the prospects of introduction computer system of accounting are distinguished. It is presented of organization of accounting on the example of establishment Department of education Piatykhatty DSA. It is offered the computer program "Parus-budget" and selected program units in accordance with the features of activity and typical economic operations of establishment. The budget of introduction of program "Parus-budget" units is expected for by Department of education Piatykhatty DSA. Thus, 6 units of program "Parus-budget" are offered, the cost of introduction computer system of accounting and statements is 200 thousand hrn.

Keywords: computer system of account, budgetary establishment, computer program of record-keeping, estimate, «Parus-budget».

Вступ

Ведення бухгалтерського обліку, складання звітності та аналіз виконання кошторису має важливе значення у забезпеченні повноцінного функціонування бюджетних установ. Бухгалтерська служба бюджетної установи може складатись із декількох осіб, а може містити десятки працівників. Особливою формою організації бухгалтерської служби в бюджетних установах є централізовані бухгалтерські служби. Вони, як правило, створюються при бюджетних установах, в яких функціонує декілька підвідомчих підрозділів. Це вимагає вести облік доходів і видатків, контроль та аналіз кошторису як в розрізі підпорядкованих установ, так і в цілому.

Важливими задачами, що ставляться перед бухгалтерськими службами бюджетних установ, є забезпечення своєчасного, повного, відповідного нормативній базі обліку господарських процесів, що гарантує ефективне використання всіх ресурсів, збереження майна та економне витрачання бюджетних коштів. Застосування сучасних комп'ютерних інформаційних систем дасть змогу виконувати всі ці задачі, створивши оптимальну структуру управління, підвищивши ефективність роботи облікового та управлінського персоналу.

Вивченням теоретичних та методологічних аспектів розвитку та впровадження комп'ютерних систем на підприємствах та в установах займалися такі вчені, як В.В. Сопко, С.В. Івахненко, Ю.А. Кузьмінський, С.О. Левицька, С.А. Яремко та багато інших [1–6].

Але попри численні дослідження ряд питань залишається недостатньо розкритими. Зокрема, потребують більш детального вивчення особливості господарської діяльності, організації та ведення обліку в бюджетних установах сфери освіти, охорони здоров'я, спорту та інших галузей. Дослідження таких особливостей для конкретної установи, у якій бухгалтерський облік до сьогоднішнього дня ще не автоматизований у повній мірі, забезпечить їх урахування при виборі програмного та технічного забезпечення, дозволить мінімізувати витрати та час на впровадження, а відповідно, підвищити економічну ефективність від застосування комп'ютерної форми обліку та звітності. Важливим напрямком досліджень є обґрунтування організаційної структури бухгалтерської служби бюджетної установи після впровадження комп'ютерної форми обліку та звітності.

Метою написання статті є вивчення проблем практичного впровадження автоматизованої форми обліку та звітності в бюджетних установах, аналіз функціональних можливостей програми «Парус – Бюджет» на прикладі Відділу освіти П'ятихатської РДА та відбір оптимальних складових, визначення необхідних коштів на впровадження. Це і обумовлює актуальність статті.

Експериментальна частина

Відділ освіти П'ятихатської РДА це досить велика бюджетна установа, яка налічує 1226 штатних працівників та має в своєму підпорядкуванні 28 загальноосвітніх шкіл, 4 навчально-виховних комплекси загальноосвітньої навчальний заклад – дошкільний навчальний заклад, 21 дошкільний навчальний заклад, 2

групи короткотривалого перебування дітей дошкільного віку, одна заочна школа при виправній колонії, комунальний позашкільний навчальний заклад «Дитячо-юнацька спортивна школа П'ятихатського району» (розпорядник нижчого рівня), комунальний позашкільний навчальний заклад «П'ятихатський районний центр учнівської молоді» (розпорядник нижчого рівня).

Для ведення бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності підпорядкованих установ та складання звітності при відділі освіти створено централізовану бухгалтерську службу, яка являється структурним підрозділом відділу освіти та діє на підставі положення «Про централізовану бухгалтерську службу відділу освіти П'ятихатської районної державної адміністрації». Бухгалтерська служба веде облік в усіх підпорядкованих установах та контролює ведення обліку в установах, які являються розпорядниками нижчого рівня.

Штатна чисельність централізованої бухгалтерської служби визначається Постановою Ради Міністрів Української РСР «Про типові штати централізованих бухгалтерій при обласних, міських та районних відділах (управліннях) народної освіти, охорони здоров'я і культури та при центральних районних і міських лікарнях» [7]. Даний нормативний акт був затверджений у 1979 році, а відповідно, містить положення щодо формування штатів централізованих бухгалтерських служб, які є на сьогоднішній день вже давно застарілими. Зокрема, потребують перегляду принципи та правила формування штатів за умови автоматизації обліку та звітності бюджетних установ, а також необхідності оприлюднення інформації про фінансово-господарську діяльність.

Організацію та ведення обліку у відділі освіти П'ятихатської РДА затверджено наказом «Про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику відділу освіти П'ятихатської районної державної адміністрації». У своїй діяльності централізована бухгалтерська служба керується Конституцією та законами України, актами Президента України та Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства фінансів, іншими нормативно-правовими актами, що регламентують бюджетні відносини і фінансово-господарську діяльність бюджетної установи, наказами начальника відділу освіти райдержадміністрації, а також Положенням про централізовану господарську службу.

Облікова чисельність персоналу складає 25 осіб. Структура централізованої бухгалтерської служби наведена на рисунку 1.

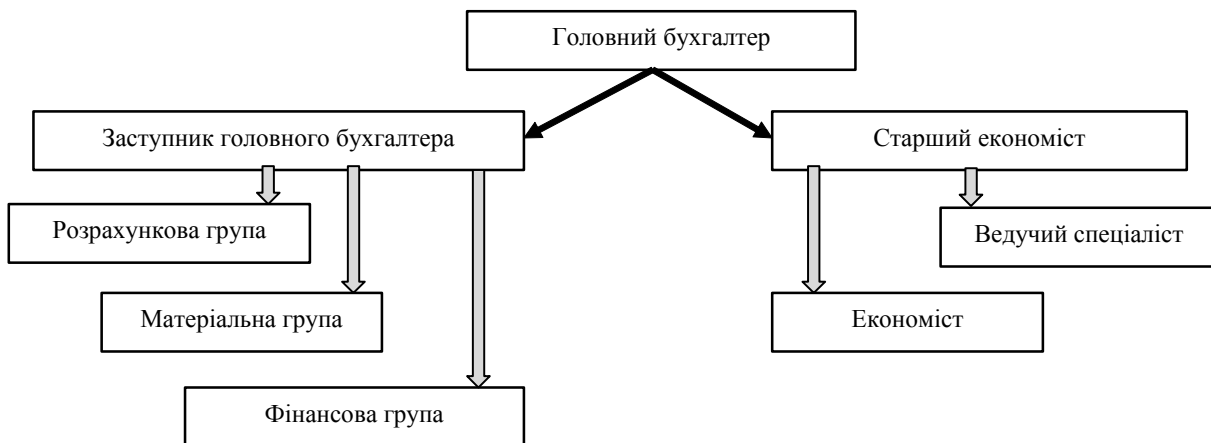


Рис. 1. Структура централізованої бухгалтерської служби Відділу освіти П'ятихатської РДА

Очолює службу головний бухгалтер, який організовує роботу з ведення бухгалтерського обліку, забезпечує виконання завдань покладених на централізовану бухгалтерську службу. Заступник головного бухгалтера контролює ведення бухгалтерського обліку на всіх етапах та виконує обов'язки головного бухгалтера на час його відсутності. Економічна група складається з трьох осіб. Старший економіст очолює, який забезпечує контроль за плануванням доходів відділу освіти та здійснює аналіз видатків. Економіст – проводить планування доходів загального фонду, забезпечує переміщення планових асигнувань між кодами економічної класифікації видатків для забезпечення фінансово-господарської діяльності відділу освіти та цільового використання коштів. Ведучий спеціаліст проводить планування доходів та видатків загального фонду, контролює надходження доходи спеціального фонду за різними напрямками.

Розрахункова група складається з семи осіб, які забезпечують нарахування заробітної плати всім працівникам відділу освіти, складають податкову, статистичну та фінансову звітність за напрямком своєї діяльності.

Матеріальна група у своєму складі має 4 особи, які організовують облік основних, необоротних, малоцінних засобів, продуктів харчування та інших матеріалів. Складає статистичну, податкову та фінансову звітність.

Фінансова група охоплює облік всіх процесів фінансово-господарської діяльності відділу освіти,

тому має найбільший склад – дев'ять осіб. Спеціалісти фінансової групи забезпечують правильність укладання договорів, забезпечує оплату товарів, робіт та послуг, контролює виконання умов договору, складає фінансову та бюджетну звітність.

Загальна автоматизація обліку в централізованій бухгалтерській службі відділу освіти знаходиться на досить низькому рівні, єдиного програмного забезпечення установа не має. Так, на даний час є такі напрямки роботи, які виконуються в ручному режимі. Так, наприклад, складання тарифікації, штатних розписів, нарахування заробітної плати виконуються спеціалістами виключно в ручному режимі.

Для ведення меморіальних ордерів, складання кошторису, проведення розрахунків та здійснення аналізу використовується програма Microsoft Excel. Для ведення обліку касових операцій використовується програма «Казна», яка дає змогу прослідкувати касові видатки на всіх ступенях обліку. Так, на початку року в програму вноситься мережа відділу освіти, кошторис в розрізі кожного КФК, юридичні зобов'язання. При надходженні фінансування на реєстраційні рахунки відділу освіти спеціаліст формує фінансові зобов'язання та платіжні доручення.

Для більш ефективної роботи між відділом освіти та органами державної казначейської служби використовується комп'ютерна програма Управління державної казначейської служби «Клієнт банк», в якій здійснюється відправка через електронну пошту юридичних зобов'язань, фінансових зобов'язань, платіжних доручень, надаються виписки з реєстраційних та поточних рахунків.

Для здачі звітності до податкової служби та Пенсійного фонду України спеціалістами централізованої бухгалтерської служби використовується програма «М.Е.Дос IS». Ця програма дає можливість формувати та здавати звітність по заробітній платі, податковій декларації в електронному вигляді через електронну пошту. При формуванні звітів контролює правильність їх оформлення, контролюється час здачі звітності.

Отже, при сучасному рівні автоматизації загальний її ступінь у централізованій бухгалтерській службі на низькому рівні, що при значно великих обсягах та напрямках роботи ускладнює та затримує її виконання.

Комп'ютерна форма ведення обліку доходів та видатків, контроль та аналіз виконання кошторису має ряд переваг перед ручною, серед яких є передбачені в програмі правила ведення обліку (в програму вводяться правила формування тих чи інших проводок за господарськими операціями, тобто форма бухгалтерського обліку наповнюється специфічними бухгалтерськими знаннями), паралельне ведення обліку за декількома стандартами (на базі одних і тих же одноразово введених даних можна отримувати декілька систем оцінок і показників, що розраховуються за різними методиками). Важливою перевагою застосування спеціалізованого облікового програмного забезпечення є автоматичне оновлення положень, правил та методики обліку різноманітних господарських операцій та формування звітності, які вносяться в програму фірмою-розробником одразу після набуття чинності відповідних змін. Враховуючи, що на сьогоднішній день здійснюється процес модернізації обліку в державному секторі, частина НП(С)БОДС вже набула чинності з 2015 р., новий План рахунків та інша частина стандартів набуде чинності з 2017 р., змінюючи склад, зміст та порядок формування фінансової звітності бюджетних установ, своєчасне надходження в облікову систему оновлень набуває особливої актуальності. Це не тільки забезпечить своєчасне налагодження системи обліку і звітності відповідно до нових правил, а й дозволить зекономити час та кошти при здійсненні самостійного налагодження.

Компонентами комп'ютерної форми обліку, без яких неможливе її створення в конкретній установі, є:

- інформаційне забезпечення;
- технічне забезпечення;
- програмне забезпечення;
- організаційне забезпечення;
- методологічне забезпечення.

Комп'ютеризація ведення обліку та формування звітності в централізованій бухгалтерській службі бюджетної установи є важливою передумовою створення єдиної інформаційної бази. Вона дає можливість забезпечити ефективне управління бюджетними коштами головних розпорядників, і розпорядників нижчого рівня і підвідомчих установ, що передбачає проведення своєчасного контролю і аналізу виконання кошторису установи, забезпечує оперативне та цільове використання ресурсів.

Для виконання Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» [8], який регламентує умови та порядок забезпечення доступу до інформації про використання публічних коштів розпорядниками та одержувачами коштів державного і місцевих бюджетів, суб'єктами господарювання державної і комунальної власності, фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування, комп'ютеризація ведення обліку стає вкрай необхідною. Без використання єдиного програмного забезпечення виконання даного Закону бюджетними установами стає неможливим.

Виконання Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» забезпечує створений єдиний веб-портал використання публічних коштів Є-Data. Розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів заповнюється на порталі наступна інформація:

- «Звіт про надходження та використання коштів загального фонду» (форма № 2д, № 2м) [9];
- «Звіт про надходження і використання коштів, отриманих як плата за послуги» (форма № 4-1д, 4-1м) [9];
- «Звіт про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень» (форма № 4-2д, 4-2м) [9];
- «Звіт про надходження і використання інших надходжень спеціального фонду» (форма № 4-3д, 4-3м) [9];
- «Звіт про надходження і використання коштів, отриманих на виконання програм соціально-економічного та культурного розвитку регіонів» (форма № 4-4д) [9];
- Інформація про відрядження працівників установи;
- Інформація про укладені договори.

Для забезпечення вимог Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» та автоматизації ведення бухгалтерського обліку на ринку запропоновано спеціалізоване програмне забезпечення. Серед найбільш поширеного програмного забезпечення для ведення обліку в бюджетних установах є програма «Парус – Бюджет». Функціональні особливості програми спрямовані на комплексну автоматизацію обліку бюджетних організацій та державних установ і здатні вирішувати наступні завдання [11]:

- 1) автоматизація бухгалтерського обліку в бюджетній установі;
- 2) розрахунок заробітної плати і грошового забезпечення;
- 3) проведення тарифікації для фахівців у сферах медицини та освіти;
- 4) планування і розподіл фінансування;
- 5) матеріальний облік;
- 6) управління діловими процесами;
- 7) управління майном;
- 8) адміністрування документообігу та канцелярії;
- 9) управління персоналом;
- 10) управління конкурсними закупівлями;
- 11) формування і зведення звітів;
- 12) формування звітності в форматі .xml;
- 13) інтеграція з системами "Казна", "Мережа";
- 14) правова підтримка діяльності організацій за допомогою систем і багато іншого.

«Парус – Бюджет» розроблена на основі аналізу користувачів і відповідно до вимог нової бюджетної класифікації, прийнятої ДКСУ [10].

Інтеграція з іншими модулями системи "Парус – Бюджет" (Парус – Заробітна плата, Парус – Фінансування, Парус – Управління майном, Парус – Персонал, Парус – Конкурсні закупівлі, інтеграції з системами "Казна", "Мережа") надає можливість головному бухгалтеру отримати комплексне інформаційне забезпечення як по головній установі, так і по підвідомчим установам та філіям.

Корпорація «Парус» пропонує широкий перелік модулів для бюджетних установ. Спеціалізоване програмне забезпечення конкретної установи складається із обраних модулів, пов'язаних між собою у єдину систему. До складу модулів програми «Парус – Бюджет», що доцільно впровадити у Відділі освіти П'ятихатської РДА з урахуванням напрямків та особливостей господарської діяльності установи, організації та ведення бухгалтерського обліку, входять такі модулі: бухгалтерський облік; заробітна плата; продукти харчування; управління конкурсними закупівлями; персонал; канцелярія.

Кожен із цих модулів має широкі можливості [11], найбільш актуальні для застосування в бухгалтерії Відділу освіти П'ятихатської РДА відображено в таблиці 1.

Впровадження автоматизованого обліку за допомогою спеціалізованого програмного продукту в централізованій бухгалтерській службі Відділу освіти П'ятихатської РДА потребує значних обсягів грошових коштів. В таблиці 2 наведено кошторис на впровадження програмного забезпечення «Парус – Бюджет» у складі 6 обраних модулів.

Насамперед це вартість модулів програми «Парус – Бюджет» (для ефективного функціонування обліку у відділі освіти їх потрібно мінімум шість), також ліцензія на кожне робоче місце (штатна чисельність 25 од.), роботи спеціалістів корпорації «Парус» з установки програмного забезпечення та навчання персоналу Відділу освіти (розрахунково близько 20 год. за нормами корпорації «Парус»), додатково оплачується кожне оновлення програми при зміні законодавчої бази. Крім того, враховуючи поточне забезпечення централізованої бухгалтерської служби комп'ютерною технікою, необхідно додатково придбати 10 од. для повноцінного забезпечення 25 робочих місць. Відповідно, на придбані комп'ютери необхідно встановити ліцензійне програмне забезпечення (операційну систему, антивірусні програми, MS Office тощо). Всі витрати, крім оновлення програмного забезпечення «Парус – Бюджет», є разовими витратами, що здійснюються на початковому етапі впровадження автоматизованого обліку.

Як видно з наведених у таблиці 2 розрахунків, кошторис на впровадження програмного забезпечення «Парус – Бюджет» «під ключ» та закупівлю комп'ютерної техніки, якої не вистачає на даний

момент, необхідно близько 200 тис. грн. В розрахунку на 1 працівника бухгалтерської служби одноразові витрати становлять:

$$200 \text{ тис. грн} / 25 \text{ ос.} = 8 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 1

**Функціональні можливості скомпонованих модулів «Парус – Бюджет» для Відділу освіти
П'ятихатської РДА**

Назва модуля	Функціональні можливості	Вихідні друковані форми
Бухгалтерський облік	- облік основних засобів та інших необоротних матеріальних активів (надходження, переміщення і вибуття; ведення картотеки інвентарної, МНА; нарахування зносу; переоцінка та індексація); - облік матеріальних цінностей та МШП (надходження, переміщення та вибуття; підготовка первинних документів, отримання оборотних відомостей за різними запитами; отримання довідок про наявність та рух матеріальних цінностей); - облік фінансово-господарських операцій (реєстрація, обробка банківських та касових документів; реєстр платіжних документів та розподіл відкритих асигнувань; облік операцій за розрахунковими, реєстраційними та ін. рахунками; облік касових операцій; формування касової книги; облік розрахунків; ведення відомості аналітичного обліку; облік кошторису витрат та розпоряджень на перерахування коштів; облік касових та фактичних видатків).	Первинні документи з обліку матеріальних цінностей; інвентаризаційні документи; картки аналітичного обліку; меморіальні ордери; Журнал-Головна; оборотний баланс; форми місячної, квартальної та річної фінансової звітності.
Заробітна плата	Ведення особових рахунків співробітників; розрахунок заробітної плати, нарахувань та утримань; розрахунок грошового утримання; таблиць робочого часу; облік наказів по персоналу; облік виплат по відомостях і ВКО; облік виплаченої/невиплаченої зарплати; перерахунок заробітної плати за минулі місяці; розрахунок відпустки та виплат за лікарняними листами; утримання за виконавчими листами, позичками та ін.; розрахунок перерахувань до банку на карткові рахунки співробітників; формування меморіального ордеру № 5, звітних форм для податкової інспекції, Пенсійного фонду, органів статистики; тарифікація зарплати; індексація зарплати.	Розрахунково-платіжні, архівні відомості та відомості за розмірами і видами зарплати; розрахунковий лист; МО №5; звіти 1-ДФ, ЄСВ, Держкомстату; грошовий атестат; архівні відомості; таблиць (ф. П-5 та ін.); довідка про доходи; довідка про доходи для субсидій; довідка для нарахування пенсії; довідка про середню заробітну плату; довідка про проіндексований дохід; списки і платіжні доручення за перерахуваннями в банк і поштою; тарифікаційні списки працівників освіти; відомості за розмірами з/п для фондів; заява-розрахунок на виплату лікарняних.
Продукти харчування	Облік надходження продуктів харчування на склад; складання меню-розкладок або меню-вимог з урахуванням кількості осіб, що харчуються і наявності продуктів на складі; підготовка вимог на видачу продуктів харчування зі складу на підставі меню-вимог або замовлень; облік витрат продуктів харчування; формування документів, звітів.	Меню-перелік, меню-вимога, меню-розкладка, потреба в продуктах, форма 3-4а, відомість по використанню продуктів; замовлення-наряд, замовлення-перелік, прейскурант, потреба в продуктах, відомість по використанню продуктів; рахунок клієнта, замовлення на приготування, звіт по реалізації, зведена відомість по рахунках, звіт за типами оплати, звіт по відмовах; акт реалізації, звіт про приготовані страви.
Управління конкурсними закупівлями	Облік планових закупівель та формування річного плану; планування проведення торгів; проведення процедур закупівлі: «Відкриті торги», «Двоступеневі торги», «Запит цінних пропозицій», «Закупівля в одного учасника»; відображення параметрів конкурсних торгів; облік позицій, що закуповуються; реєстрація та ведення реєстру учасників; оцінка критеріїв та виконання вимог учасниками; відображення результатів торгів; розсилка інформації учасникам торгів, відправка повідомлень у «Вісник Державних закупівель», облік та реєстр договорів.	Протоколи засідання тендерного комітету з організації проведення процедури закупівлі, розкриття тендерних пропозицій, оцінки пропозицій; оголошення про проведення торгів; реєстр отриманих пропозицій; повідомлення про результати проведення торгів; типові форми договорів і первинні документи; річний план; звіт про результати проведення торгів; звіт про конкурсні торги, що відбулися; форма №1 Торги; план роботи комітету.
Персонал	Створення штатного розкладу по співробітниках; ведення кадрових наказів (прийом, звільнення, переміщення, відпустка тощо), їх відпрацювання (і анулювання) в обліку, ведення реєстру; ведення таблиць співробітників; облік відпусток персоналу; облік інформації про перепідготовку, підвищення кваліфікації, атестації персоналу, стягнення і заохочення, про наукові праці, наукові ступені і звання; облік за військовозобов'язаними, а також про зарахування до кадрового резерву; облік анкет вступників на роботу (здобувачів).	Накази; штатний розклад у розрізі посад і співробітників; звіти про рух співробітників, про стаж роботи, за вакантними посадами (форма 3-ПН); статистичні звіти; різні звіти по співробітниках за різними запитами.
Канцелярія	Управління вхідними документами; управління вихідними документами; ведення наказів; управління зверненнями громадян.	Накази, картки вхідних документів, звіти із застосуванням різних вибірок з розділів вхідні / вихідні документи, звернення громадян.

У 2015 році бюджет Відділу освіти П'ятихатської РДА становив близько 75 млн грн. Відповідно, облік господарських операцій проводиться здебільшого вручну. Таким чином, у річному бюджеті витрати на впровадження вкрай необхідної автоматизації обліку становитимуть всього:

$$200 \text{ тис. грн} / 75 \text{ млн грн} * 100\% = 0,3\%.$$

Кошторис витрат для впровадження програмного забезпечення «Парус – Бюджет»

Стаття кошторису	Одноразові витрати, грн.	Поточні витрати, грн.
Придбання модулів (6*3300,00 грн)	19800,00	–
Ліцензія на робоче місце (25*1570 грн)	39250,00	–
Послуги зі встановлення та навчання персоналу (20 год*400,00 грн)	8000,00	–
Оновлення програмного забезпечення «Парус – Бюджет»	–	400,00
Комп'ютерна техніка (10 шт.*10000,00 грн)	100000,00	-
Ліцензійне програмне забезпечення (10*3600,00 грн)	36000,00	-
ВСЬОГО:	203050,00	400,00

Висновки

Отже, дослідивши та узагальнивши проблеми практичного впровадження автоматизованої форми обліку у Відділі освіти П'ятихатської РДА, обґрунтувавши нагальну необхідність автоматизації обліку і звітності, запропоновано обрати спеціалізоване програмне забезпечення «Парус – Бюджет», а саме 6 модулів, застосування яких забезпечить автоматизацію бухгалтерського обліку та формування звітності, в повному обсязі задовольнить потреби установи згідно особливостей господарської діяльності та обліку. Визначена вартість впровадження комп'ютерної форми обліку становить 200 тис. грн.

Подальшими перспективними дослідженнями у даному напрямку вбачається визначення оптимальної організаційної структури бухгалтерської служби та обґрунтування перерозподілу функціональних обов'язків облікових працівників у зв'язку із впровадженням автоматизованої системи обліку в установі. Важливим напрямком подальших досліджень вбачається також визначення економічної ефективності впровадження та застосування автоматизованої системи обліку.

Література

1. Сопко В.В. Інформаційні технології в організації облікового процесу / В.В. Сопко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 15–22.
2. Кузьмінський Ю. Оцінка ефективності впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік / Ю. Кузьмінський // Бухгалтерський облік та аудит : всеукраїнський щомісячний науково-практичний журнал. – 2011. – № 7. – С. 27–31.
3. Івахненко С.В. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми та виклики / С.В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 54.
4. Левицька С.О. Автоматизація бухгалтерського обліку як визначний фактор ефективності облікової системи вітчизняних підприємств / С.О. Левицька, А.В. Романюк // Вісник Національного університету водного господарства. – 2010. – № 2. – С. 156–163.
5. Сопко В. Мета і принципи автоматизації бухгалтерського обліку / В. Сопко, М. Бенько // Актуальні проблеми економіки : науково-економічний журнал. – 2010. – № 12. – С. 186–193.
6. Яремко С. Впровадження інформаційних систем в організаційно-управлінські структури медичних закладів / С.А. Яремко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 1. – С. 237–241.
7. Постанова Ради Міністрів Української РСР «Про типові штати централізованих бухгалтерій при обласних, міських та районних відділах (управліннях) народної освіти, охорони здоров'я і культури та при центральних районних і міських лікарнях» № 225 від 17 травня 1979 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua.
8. Закон України «Про відкритість використання публічних коштів» № 183-VIII від 11.02.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua.
9. Наказ МФУ «Про затвердження порядку складання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів» № 44 від 09.12.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua.
10. Наказ «Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету та Інструкції щодо застосування класифікації кредитування бюджету» № 333 від 12.03.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon4.rada.gov.ua.
11. Офіційний сайт корпоративних систем управління «Парус» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.parus.com/solutions/corporate/system/>.

Надійшла 09.03.2016; рецензент: к. е. н. Будько О. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розкрито суть, специфіку та склад витрат туристичних підприємств. Виділено фактори формування витрат, такі як вид підприємства, договірні умови надання туристичних послуг, законодавчі вимоги до діяльності. Розкрито напрями зниження витрат туристичних підприємств, а також методи управління ними. Запропоновано використовувати метод бюджетування та наведено склад бюджетів туристичного підприємства.

Ключові слова: витрати, туристичне підприємство, класифікація, управління, бюджет, планування.

ILNITSKA-GYKAVCHUK G. Y.
National University «Lviv Polytechnic»

IMPROVING OF COST MANAGEMENT OF TOURISM ENTERPRISES

The purpose of the article is to study the costs of tourism enterprises and identifying directions of improvement their management. In the article the essence, specific and structure of costs of tourism companies are disclosed. The factors of formation expenses such as type of company, contractual provision of tourism services, legal requirements to activity are selected. The areas of reducing of costs of tourism enterprises and management methods (direct-cost, standard-cost, budgeting) are considered. The method of budgeting is proposed to using and the composition of budgets of tourism company is directed. Development of budgets will help to plan costs, revenues and profits, as well as evaluate the business, eliminate the identified deficiencies.

Keywords: costs, tourism company, classification, management, budget, planning.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах посилюється конкурентна боротьба між туристичними підприємствами, що пов'язано як із загальною економічною кризою, зменшенням обсягів споживання туристичного продукту, а також із збільшенням кількості туристичних підприємств, зростанням кількості їх послуг, збільшенням вимог потенційних покупців до якості продукту. В таких умовах виживають ті підприємства, які можуть залучити більшу кількість клієнтів, запропонувавши найкращу послугу при найнижчій ціні. З огляду на це, управління витратами, яке спрямоване на їх дослідження, аналіз, є важливим завданням туристичного підприємства, оскільки воно приводить до економії витрат та зростання прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми витрат та управління ними розкривали такі економісти, як Ф. Бутинець, С. Голов, Л. Нападівська, Г. Партин, Н. Савицька, а питання організації витрат туристичних підприємств – З. Балченко, С. Король, Л. Дядечко, Н. Яновська та інші. Проте питання удосконалення управління витратами є актуальними на даний час і потребують подальших досліджень.

Мета дослідження полягає у дослідженні складу витрат туристичних підприємств та визначенні напрямів удосконалення управління ними.

Сутність витрат і методологічні засади їх обліку відображені в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». За стандартом витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за виключенням зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [1].

Витрати туристичних підприємств мають свою специфіку залежно від виду суб'єкта туристичної діяльності – чи це туроператор, чи турагент. Так, до витрат туроператорів відносяться: 1) витрати на виробництво туристичного продукту (витрати на розміщення та проживання у готелі, транспортні витрати на проїзд до місця відпочинку і назад, витрати на харчування, екскурсійне обслуговування, візове, медичне обслуговування, страхові витрати, витрати на послуги культурно-просвітницького, культурно-розважального і спортивного характеру, послуги гідів-перекладачів, супроводжуючих); 2) витрати на персонал туроператора (оплата праці, відрахування на соціальні заходи, відрядження та інше); 3) накладні витрати (витрати на оплату праці управлінського персоналу, витрати на утримання і експлуатацію будівель і приміщень адміністративного та господарського призначення; витрати на пожежну і сторожову охорону; оренда майна турфірмою; оплата послуг зв'язку; витрати на рекламу, інші витрати) [2].

В свою чергу до витрат турагентів відносяться: вартість турпродукту, сформованого туроператором у вигляді турпаketу або туру, витрати на маркетингові дослідження, оплата праці працівників турагентства, витрати на соціальні заходи, витрати на рекламу, витрати на збут, оренда офісу, амортизаційні відрахування, комунальні послуги, банківські послуги та інше.

В економічній літературі виділяють різні напрями класифікації витрат.

Слід зазначити, що всі витрати на створення туристичного продукту є виробничими. За відношенням до об'єкта витрат вони поділяються на прямі, які прямо можна віднести до об'єкта витрат, і непрямі, які не можуть прямо відноситися на об'єкт витрат.

До прямих витрат туристичних підприємств можна віднести: прямі витрати на закупівлю туристичних послуг в інших підприємств і свої витрати на створення та надання послуг (перевезення, розміщення, харчування, оформлення віз та інші); прямі витрати на оплату праці працівникам, зайнятим формуванням турпродукту; відрахування на соціальні заходи тощо [2, 3].

Непрямі витрати в туристичній діяльності представлені загальнопромисловими витратами, що включають оплату праці управлінського персоналу структурних підрозділів підприємства і відрахування на соціальні заходи, витрати на відрядження, охорону праці, техніку безпеки, охорону навколишнього середовища тощо.

Одним із напрямів класифікації є поділ витрат на постійні і змінні. Так, змінні витрати – це витрати, величина яких змінюється зі зміною обсягів виробництва. У туризмі до них відносяться послуги транспортування, розміщення, харчування, культурного та рекреаційно-оздоровчого обслуговування туристів, оформлення віз, оплата праці екскурсоводів і гідів-перекладачів.

Відповідно, постійні витрати не залежать від обсягів реалізації турпродукту. Вони включають витрати на збут, адміністративні витрати, утримання необоротних активів тощо [2].

У плануванні та обліку поточні витрати класифікують також за видами діяльності, економічними елементами та статтями витрат.

Так, за видами діяльності поточні витрати туристичних підприємств класифікуються за такими групами: витрати операційної діяльності; витрати фінансової діяльності; інші витрати звичайної діяльності; надзвичайні витрати. В свою чергу, витрати операційної діяльності поділяються на [3]: витрати, які включаються до собівартості реалізованої продукції; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

Витрати операційної діяльності за їх економічним змістом групують за економічними елементами та статтями витрат. Виділяють такі елементи витрат: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

Якщо порівнювати структуру витрат турагентів і туроператорів, можна зробити висновок, що вони докорінно відрізняються. Для туроператорів характерна велика питома вага матеріальних витрат, пов'язаних із формуванням туру. На турагентських фірмах, навпаки, матеріальні витрати є незначними, проте досить великими є інші операційні витрати. Це пояснюється тим, що вартість турпродукту, закупленого у туроператорів, турагенти відносять на інші операційні витрати [2].

Затрати в сукупності по всіх калькуляційним статтям складають повну собівартість товарної продукції, товарів, робіт, послуг. Можливі два способи розрахунку собівартості турпродукту. Найпростіший передбачає обчислення собівартості туру шляхом ділення загальних витрат на обсяг продажу. Проте він може використовуватися лише тоді, коли реалізуються стандартні групові тури, в яких частка непрямих витрат буде незначною. Другий спосіб передбачає розрахунок собівартості кожного туру шляхом підсумовування всіх прямих витрат, а непрямі витрати розподіляються відповідно до вибраної бази розподілу.

Специфікою калькуляції собівартості турпродукту є те, що до прямих відносяться витрати на проживання, харчування, проїзд супроводжуючих групу туристів осіб (гідів, перекладачів тощо) [3]. З огляду на це, спочатку обчислюється собівартість на всю групу туристів з врахуванням витрат на супроводжуючих осіб, а вже потім визначається собівартість на одного туриста.

За продаж туристичного продукту турагент отримує комісійну винагороду, яка по-різному може включатися до витрат. Якщо комісійні включаються в ціну туристичного продукту, то їх слід враховувати при визначенні собівартості, а в іншому випадку вони включаються до витрат на збут туроператора. Якщо ж турагент за умовами договору перераховує туроператору різницю між сумою доходу від реалізації турів і своєю винагородою, то остання взагалі не відображається у складі витрат туроператора [3].

Згідно законодавства, туристичні підприємства для відшкодування збитків, заподіяних туристу в разі виникнення обставин неплатоспроможності туроператора або турагента чи внаслідок порушення процесу визнання його банкрутом, повинні створювати фінансове забезпечення, яке також відноситься до витрат [4]. Так, мінімальний розмір фінансового забезпечення туроператора має становити суму, еквівалентну не менше ніж 20 000 євро, а турагента – 2000 євро. Така гарантія оформлюється у вигляді угоди, укладеної в письмовій формі між туристичним підприємством та банком або іншою кредитною установою.

Розмір і періодичність таких витрат визначаються умовами договору з банківською або іншою кредитною установою. Такі витрати пов'язані з виконанням зобов'язань перед туристами під час споживання туристичних продуктів і тому відносяться до непрямих виробничих витрат [3].

Таким чином, при віднесенні витрат туристичного підприємства до певного виду потрібно враховувати вид підприємства, договірні умови та інші чинники.

Витрати є важливим показником діяльності підприємства, оскільки від них залежить прибуток. Чим менші витрати, тим прибутковість є вищою, тому перед підприємствами стоїть завдання пошуку шляхів зниження, економії витрат. Такими напрямками можуть бути: 1) диверсифікація туристичних послуг для збільшення кількості туристів; 2) вибір найдешевших, найоптимальніших способів перевезення туристів; 3)

скорочення управлінських, збутових та інших накладних витрат; 4) пошук найдешевших постачальників певних послуг і товарів (готельних, екскурсійних послуг, харчування тощо).

Для оптимізації витрат туристичного підприємства необхідно проводити управління ними, що передбачає: вибір найефективнішого методу формування витрат; збирання інформації про витрати та її аналіз для прийняття управлінських рішень; контроль витрат з метою виявлення напрямів їх скорочення, неефективного використання.

Існують різні методи управління витратами, які широко застосовуються в зарубіжній практиці: директ-кост, стандарт-кост, аналіз точки беззбитковості, АВС-аналіз, бенчмаркінг витрат, кост-кілінг та інші [5].

Окремо виділяють методи планування витрат, тобто передбачення їх майбутнього розміру з метою попереднього обчислення собівартості продукції, послуг, виявлення відхилень фактичних витрат від планових, встановлення причин їх виникнення, винуватців, а також на основі цього розробка коригуючих заходів для недопущення перевитрат. До таких методів відносяться стандарт-кост, бюджетування та інші.

Так, бюджетування передбачає розрахунок різних бюджетів: прямих витрат, загальновиробничих витрат, адміністративних, збутових витрат, продажів та інших.

Наприклад, бюджет прямих витрат може містити наступні показники туристичних підприємств: витрати на проживання, харчування, перевезення, екскурсійне обслуговування туристів, зарплата працівників, безпосередньо зайнятих у створенні туристичного продукту, та нарахування єдиного соціального внеску на неї, інші витрати.

В свою чергу, бюджет загальновиробничих витрат поділяється на дві частини: змінні витрати (відносяться оплата праці апарату управління структурного підрозділу та нарахування на неї, відрядження працівників тощо) та постійні витрати (амортизація основних засобів виробничого призначення, витрати на канцелярські товари, витрати на утримання приміщення туристичного підприємства: опалення, освітлення, водопостачання тощо).

Бюджет адміністративних витрат включатиме [1, 6]: витрати на утримання керівного персоналу туристичного підприємства, відрядження адміністративного персоналу, утримання офісу (опалення, освітлення, прибирання тощо), винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські), витрати на зв'язок, інтернет, амортизація основних засобів та нематеріальних активів (спеціального програмного забезпечення, ліцензій на туроператорську діяльність), плата за розрахунково-касове обслуговування банків тощо.

Бюджет збутових витрат може містити: витрати на рекламу і дослідження ринку, витрати на зарплату працівників, зайнятих просуванням туристичного продукту, та інше.

Крім того, слід розробляти бюджет доходів, що міститиме очікувані доходи туристичного підприємства, а також бюджет фінансових результатів, який складатиметься на основі вище наведених бюджетів і включатиме доходи, витрати, чистий прибуток підприємства. Слід зазначити, що бюджет фінансових результатів є проформою Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) і повинен містити передбачені в ньому показники.

Розробка таких бюджетів дасть змогу планувати витрати, доходи і прибутки, а також оцінювати діяльність підприємства, усувати виявлені недоліки. Проте даний метод на туристичних підприємствах не набув широкого поширення через відсутність методики складання бюджетів, а також через трудомісткість даних робіт. Тому для його впровадження на підприємстві слід розробити і затвердити правила складання бюджетів.

Висновки. Узагальнивши результати проведеного дослідження, слід зазначити, що на структуру витрат туристичного підприємства впливає ряд факторів, зокрема такі як вид підприємства (туроператорська чи турагентська), договірні умови надання туристичних послуг (з готелями, перевізниками, туристами тощо), законодавчі вимоги до діяльності (ліцензування туроператорської діяльності, наявність фінансового забезпечення) та ряд інших чинників.

Крім того, необхідно здійснювати управління витратами, використовуючи передові методи, такі як бюджетування, стандарт-кост, директ-кост. Їх впровадження дасть змогу оптимізувати витрати та покращити результати діяльності туристичних підприємств.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
2. Сорокіна О.С. Аналіз собівартості туристського продукту та шляхи її зниження / О.С. Сорокіна, Ф.Ф. Шамсутдінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sn-econmanag.crimea.edu/>
3. Король С. Облік витрат туристичного підприємства / С. Король // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 72–84.
4. Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності : наказ Мінінфраструктури від 10.07.2013 № 465.
5. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [підруч. для вузів] / Л.В. Нападовська. – 2-е вид.,

допрац. та допов. – К. : КНТЕУ, 2010.– 648 с.

6. Гончаренко О. М. Удосконалення методики бюджетування витрат туристичного підприємства / О. М. Гончаренко // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua

Надійшла 02.03.2016; рецензент: д. е. н. Терехух А. А.

МОДЕЛІ І МЕТОДИ АНАЛІЗУ ВИГІД І ВИТРАТ У ПРИЙНЯТТІ РІШЕНЬ

В статті систематизований і проаналізований економіко-математичний інструментарій дослідження вигод і витрат, а також виконане порівняння функціональних можливостей комп'ютерних програм для ведення обліку та cost-benefit-аналізу, здатних задовольнити аналітичні потреби менеджерських структур при ухваленні управлінських рішень.

Ключові слова: вигоди, витрати, ефект, ризик, модель, програмний продукт, дисконт, чистий приведений дохід.

YUSHCHENKO N., MISHCHENKO A.
Chernihiv State National University**MODELS AND METHODS FOR THE ANALYSIS OF BENEFITS AND COSTS
IN DECISION-MAKING**

With the development of information society in Ukraine to improve the competitive advantages of business entities rapidly introducing new modern information and communication technologies and solutions for the establishment of information resources and the application of electronic technologies. Virtually every business automation software has a module accounting for income and expenses, as it is the basis of operational and managerial accounting. The main purpose of this article is to systematize methods of forming the model to analyze the benefits and costs of indicators that are used in the models of cost-benefit analysis, in their content, application and limitations of appropriate methods, as well as a comparative analysis available on the market of software products that implement the model and methods of cost-benefit-analysis. The study software for cost-benefit analysis economic agents have been studied price, features and disadvantages of the two dozen computer programs and highlighted this and most appropriate according to experts in the ratio of "quality-price" can satisfy analytical needs of managerial structures in the process of management decision-making.

Key words: benefits, costs, effects, risk, model, software, discount, the net present value.

Постановка проблеми. Створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва у всіх сферах господарської діяльності, підтримка інвестиційної активності і запровадження стимулюючих механізмів інвестиційної діяльності, виходячи із найкращої світової практики, для відновлення макроекономічної стабільності та забезпечення стійкого зростання економіки Стратегією сталого розвитку „Україна – 2020” [1], Програмою діяльності Кабінету міністрів України [2] і Коаліційною Угодою [3] визначені середньостроковою перспективою реформ в Україні.

Досягнення високоефективної діяльності в усіх сферах економіки – важлива передумова забезпечення високих темпів економічного зростання, підвищення до рівня європейських стандартів життя та виходу України на провідні позиції у світі, що є метою Стратегії [1]. Ефективність, під якою звичайно розуміють відношення результату діяльності до витрат на його одержання, є основною характеристикою функціонування економіки і потребує підвищення на всіх фазах процесу відтворення – у виробництві, розподілі, обігу та споживанні [4, с. 183].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття аналізу вигод і витрат вперше визначене в 1848 р. у працях Ж. Дюпої і закріплене в роботах А. Маршалла. На сьогодні він тільки набув актуальності та розвитку. Дослідженнями у цій предметній сфері займалися іноземні вчені В. Бергон, Н. Бордмен, Д. Веймер, Г. Кемпбел, Д. Родрек та ін. Серед вітчизняних науковців значний внесок в розробку теорії і практики даного питання зробили Ф.Ф. Бутинець [5], Н.М. Грабова, В.П. Завгородній, Л.П. Кулаковська, О.В. Лишиленко, Є.В. Мних, Л.К. Сук, Н.М. Ткаченко, Б.Ф. Усач й ін.

В умовах розвитку інформаційного суспільства в Україні для підвищення конкурентних переваг суб'єктами господарювання прискорено запроваджуються нові сучасні інформаційно-комунікаційні технології та рішення щодо створення інформаційних ресурсів і запровадження електронних технологій. Бухгалтерський облік як складова функції інформування служить для забезпечення управління інформацією, необхідною для виконання інших функцій – планування, організації, мотивації та контролю. Організація обліку в поєднанні з технологічними можливостями, які надають сучасна обчислювальна техніка та засоби комунікації, змінює зміст та організацію праці облікового персоналу. Питанням організації бухгалтерського обліку в умовах застосування обчислювальної техніки присвячені роботи українських вчених-економістів М.Т. Барановського, С.В. Івахненкова, Г.Г. Кірейцева, Ю.А. Кузьмінського, Ю.І. Осадчого, М.Г. Чумаченка, а також А.Т. Гершегоріна, Е.К. Гільде, П.О. Додонова, В.І. Ісакова, К.Е. Калласа, К.Н. Нарібаєва, О.М. Островського, В.Ф. Палія, В.І. Подольського, Р.С. Рашитова, В.С. Рожнова, С.І. Синяка, Я.В. Соколова, Д.В. Чистова.

Виділення невирішеної раніше частини проблеми. Проте досі не розроблено науково обгрунтованої класифікації та порядку порівняння функціональних можливостей комп'ютерних програм для ведення обліку та економічного аналізу вигод і витрат. Економіко-математичний інструментарій дослідження вигід і витрат також є досить широким і, відповідно, потребує систематизації та аналізу для

формування об'єктивного уявлення про його сучасний стан.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація способів, що утворюють модель для аналізу вигід і витрат, показників, що використовуються в моделях аналізу вигід і витрат, за змістом, застосуванням та обмеженнями відповідних методів і порівняльний аналіз доступних на ринку України програмних продуктів, що реалізують моделі і методи cost-benefit-аналізу.

Виклад основного матеріалу. Аналіз вигід і витрат (cost-benefit analysis) є системним підходом до оцінки сильних і слабких сторін альтернативних варіантів управлінських рішень [6, 7], раціональним методом ухвалення рішень, згідно з яким перевага надається альтернативам з вигодами, що перевищують витрати [8]. Аналіз вигід і витрат (рис. 1) тісно пов'язаний з економічним аналізом, але також має відмінності: здійснюється дисконтування вигід і витрат у грошовому виразі.

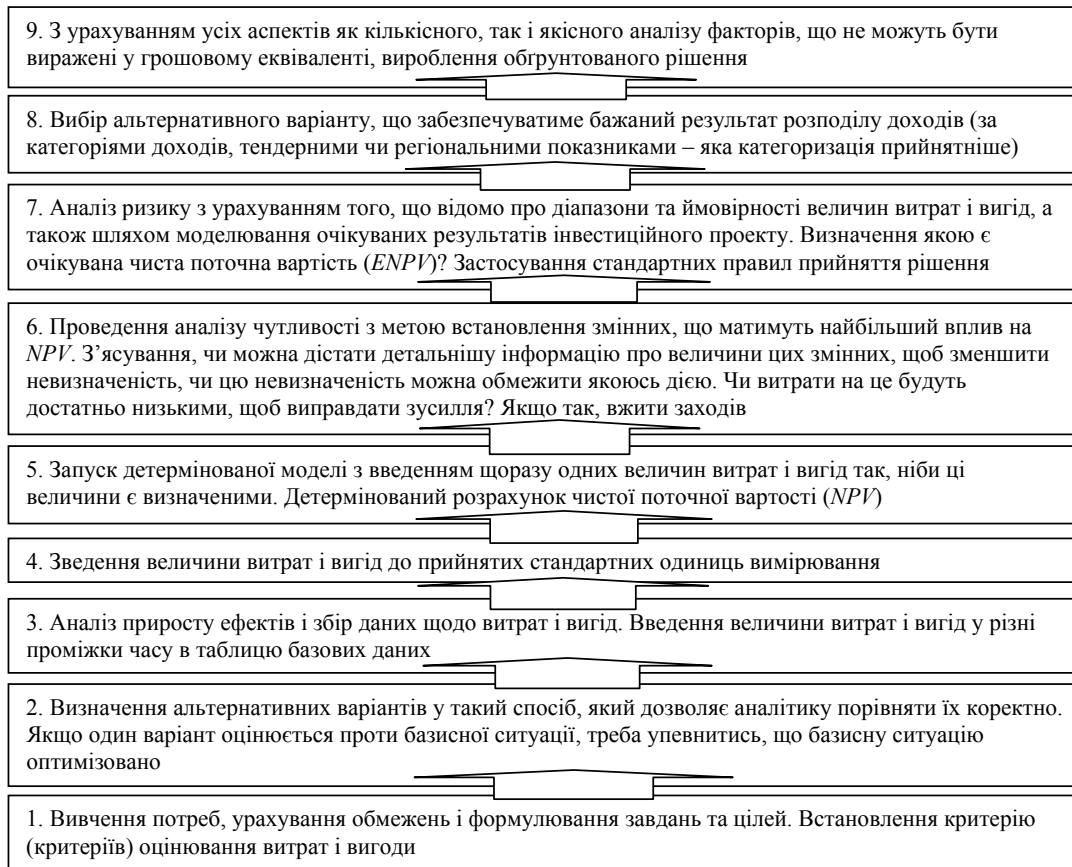


Рис. 1. Перелік стандартних етапів аналізу вигід і витрат [9]

Способи, що утворюють модель для проведення аналізу вигід і витрат, різноманітні [10, с. 79-80]:

- виявлення альтернатив;
- визначення альтернатив у такий спосіб, який дає можливість для коректного порівняння;
- коригування у ситуації, коли витрати і вигоди припадають на різні проміжки часу;
- підрахунки вартості речей, які, звичайно, не мають оцінки у грошових одиницях;
- з'ясування невизначеності у даних, а також подання витрат і вигід у підсумковому комплексному форматі, яким можна керуватись при ухваленні рішень.

Відмінною рисою, яка відрізняє аналіз вигід і витрат від аналізу ефективності витрат, є те, що в аналізі вигід і витрат робиться спроба підійти якомога ближче до їх кількісного вимірювання у вартісному вигляді. Проте ідеальний результат їх вимірювання у грошових одиницях досягається не завжди, отже ця різниця полягає більше не в суті, а у ступені наближення до точних розрахунків.

Ефект (від лат. effectus – дія, результат, наслідок чогось) – це величина абсолютна і буває двох видів: виробничий (продукція у натуральному або вартісному вираженні) і господарський (фінансовий результат).

У категорії витрат виокремлюють поняття „ресурси” та „поточні витрати”. Ресурси – це авансований до початку здійснення діяльності обсяг витрат; у їх складі вирізняють середні за період обсяги – вартості основних засобів і оборотних активів, середньооблікової чисельності працівників, яка становить ресурси праці. У процесі діяльності ресурси споживають, внаслідок утворюються поточні витрати: сума нарахованої амортизації, що характеризує частку споживання основних засобів; вартість спожитих упродовж певного періоду сировини, матеріалів, енергії тощо; сума фактично нарахованої заробітної плати

як грошова характеристика витрат живої праці.

Зіставленням ефекту й витрат розраховують ефективність – відносну величину. Мета підвищення ефективності – одержання додаткового ефекту без додаткових витрат, що досягається за рахунок економії ресурсів та поточних витрат.

Статистичні моделі аналізу економічної ефективності та соціального аспекту ефективності економічного розвитку, що можуть застосовуватися на різних рівнях ієрархії управління, систематизовані в [4, с. 184–192].

Так, об'єктивна оцінка ефективності інвестиційних проектів дозволяє вирішувати важливі завдання управління використанням капіталу, зокрема, визначати термін повернення вкладеного капіталу, варіанти його альтернативного використання, потоки прибутку у майбутньому. При цьому порівнюються обсяг інвестиційних витрат із сумами й термінами повернення інвестованого капіталу. Повернення інвестованого капіталу оцінюється на основі показника чистого грошового потоку, що приводиться до теперішньої вартості (NPV) у зв'язку з тим, що інвестування здійснюється не одноразово, а поетапно. Для цього використовується диференційована за різними проектами дисконтна ставка.

Основні показники оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів представлені у табл. 1. Величина ставки дисконтування (r) залежить від тривалості життєвого циклу проекту, рівня інфляції, господарського ризику, ймовірності зміни процентних ставок на використання позикових коштів, мінімальної реальної норми прибутку. Мінімумою нормою прибутку вважається найменший гарантований рівень прибутковості на ринку капіталів, тобто нижня межа вартості капіталу. Вибір ставки дисконтування при підрахунку NPV, V/C ratio і PI значно впливає на кінцевий результат, а отже, і на його інтерпретацію.

У випадках, коли (для забезпечення порівнянності вигод і витрат) звести вигоди до грошових показників складно – проекти у сфері охорони здоров'я, громадського управління, водопостачання тощо, звертаються до аналізу ефективності витрат, який є методом їх мінімізації, тобто застосовується для вибору з ряду варіантів найменш дорогого проекту, що забезпечує виконання поставленого завдання. При цьому потік витрат на проект утворюється як сума продуктів за кожний рік існування проекту, потрібних для проекту ресурсів, що придбаються чи є в наявності; витрати на експлуатацію, технічне обслуговування і поточний ремонт відбивають вартість матеріалів, робочої сили і послуг, необхідних для реалізації проекту і підтримки основних засобів у належному робочому стані. Вигоди оцінюють як приріст продукту проекту, помножений на ціну, що споживач (користувачі) сплачує або погодиться платити за продукт проекту.

У ході дослідження програмного забезпечення для здійснення аналізу вигод і витрат суб'єктами господарської діяльності наряду з AlexSoft+Бухгалтерия 5.0 (розробник А.С. Катанцев, 2005 р.), HomeBuh.4.4.1.2 від o-Program та MoneyTracker від Dominsoft (2008 р.), Market System Analyze від Adaptrade Software і AceMoney від MechCAD (2012 р.) та ін. було виділено основні, функціональні можливості та недоліки яких зведені у табл. 2. Зокрема, програма „EvA – Анализ Рисков 2.1.8.0” має наступні переваги:

- 1) інтеграція в Microsoft Excel забезпечує простоту у використанні і максимальну гнучкість;
- 2) усі надбудови працюють спільно на єдиній моделі даних;
- 3) розрахунки не спотворюють вихідні дані, що не додаються в аркуші формул користувача;
- 4) графічні додатки будуються засобами MS Excel і можуть редагуватися;
- 5) збережені проекти можуть відкриватися на будь-якому іншому комп'ютері в MS Excel.

Таблиця 1

Елементи моделей аналізу вигод і витрат

Найменування критерію	Розрахунок	Економічна інтерпретація	Застосування	Обмеження (недоліки методу)
Показники, що використовуються в моделях оцінки вигод і витрат без урахування вартості грошей у часі				
Період окупності (<i>payback period</i>)	Очікуваний період відшкодування початкових вкладень з чистих надходжень, де чисті надходження являють собою грошові надходження за винятком витрат	Час, за який надходження від операційної діяльності суб'єкта (підприємства) (<i>cash inflows</i>) покриють витрати на інвестиції	Через ігнорування всього, що трапляється після досягнення точки окупності, це може стати хибним правилом прийняття рішення – цілком можлива ситуація, коли проект має вищу чисту поточну вартість і довший період окупності. Даний показник доцільно використовувати не у якості критерію вибору, а лише у вигляді обмеження при ухваленні рішення: якщо термін окупності проекту більший за прийняте обмеження, він виключається зі списку можливих інвестиційних проектів	По-перше, вибір нормативного строку окупності може бути суб'єктивним. По-друге, метод не враховує прибутковість проекту за межами строку окупності і, виходить, не може застосовуватися при порівнянні варіантів з однаковими періодами окупності, але різними термінами реалізації. Крім того, він не годиться для оцінки проектів, пов'язаних з принципово новими продуктами. Точність розрахунків за таким методом в значній мірі залежить від частоти поділу терміну життя проекту на інтервали планування. Ризик також оцінюється дуже грубо. І, нарешті, один з найбільш серйозних недоліків цього показника – неврахування тимчасової вартості грошей

Найменування критерію	Розрахунок	Економічна інтерпретація	Застосування	Обмеження (недоліки методу)
Проста норма прибутку (<i>simple rate of return</i>)	Чистий прибуток / Інвестиційні витрати	Критерій показує, яка частина інвестиційних витрат відшкодовується у вигляді прибутку протягом одного інтервалу планування	Порівнюючи розраховану величину норми прибутку з мінімальним чи середнім рівнем прибутковості, інвестор може прийти до висновку про доцільність подальшого аналізу даного інвестиційного проекту	–
Показники, що використовуються в моделях аналізу вигод і витрат з урахуванням зміни грошей у часі (дисконтування)				
Чистий грошовий потік за весь період експлуатації	Різниця між додатним і від'ємним грошовими потоками $(B - C)$, яку розраховують як суму чистого прибутку (кінцевої суми прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів) й амортизаційних відрахувань (списання вартості у процесі використання у зв'язку з фізичним і моральним зносом)	–	–	–
Чистий грошовий потік, приведений до сучасної вартості (чиста поточна вартість, <i>NPV</i>)	Його обсяг розраховують дисконтуванням за формулою складних процентів [11, с. 482–490]: $NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$ де $B_t - C_t$ – чистий фактичний грошовий потік в окремі періоди (роки); B_t – вигоди проекту за рік t ; C_t – витрати проекту за рік t ; $(1+r)^t$ – дисконтний множник, значення якого визначити за таблицями складних процентів; $t = 1; n$; n – кількість періодів експлуатації (роки життя проекту); r – ставка дисконтування, або норма дисконту	Інвестору слід віддавати перевагу тільки тим проектам, для яких <i>NPV</i> має додатне і якнайбільше значення; від'ємне ж значення свідчить про неефективність використання коштів: норма прибутковості менша за необхідну	Кожного разу, коли застосовують модель витрат-вигод, підраховують <i>NPV</i> інвестиційного проекту. Якщо це детермінована модель, в якій всі затрати мають фіксовані величини, тоді результатом кожного запуску моделі буде завжди та сама <i>NPV</i> . Якщо це модель аналізу ризику, в якій величини параметрів варіюються у зазначених межах відповідно до ймовірностей, тоді й розрахунки <i>NPV</i> будуть варіюватись. Результатом багатьох запусків моделі буде перелік можливих <i>NPV</i> , який також має бути статистично проаналізований для визначення вірогідної справжньої <i>NPV</i> . Такий статистичний аналіз виявить максимальні й мінімальні величини <i>NPV</i> та ймовірність того, що <i>NPV</i> перебуватиме у певних діапазонах. Маючи таку інформацію, аналітик може застосовувати правила прийняття рішення, щоб упевнитися в тому, що проект варто здійснювати і що обрана найкраща альтернатива	Одним з основних факторів, що визначають величину чистої поточної вартості проекту, безумовно, є масштаб діяльності, що виявляється у „фізичних” обсягах інвестицій, виробництва чи продажів. Звідси впливає природне обмеження на застосування даного методу для зіставлення проектів, що розрізняються за цією характеристикою: більше значення <i>NPV</i> не завжди буде відповідати більш ефективному варіанту капіталовкладень
Сума інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту (C_0)	Охоплює усі прями і непрямі витрати грошових коштів, матеріальних і нематеріальних активів, трудових та інших ресурсів	–	–	–

Найменування критерію	Розрахунок	Економічна інтерпретація	Застосування	Обмеження (недоліки методу)
Чистий приведений дохід за інвестиційним проектом (ЧПД)	$ЧПД = NPV - C_0$	Узагальнений кінцевий ефект від інвестування	При порівнянні інвестиційних проектів перевага надається тому, у якого ЧПД більший. Проекти з нульовим або від'ємним ЧПД відхиляються	–
Індекс (коефіцієнт) дохідності (Profitability Index, PI)	$PI = \frac{NPV}{C_0}$ де NPV – чисті, приведені надходження за весь період функціонування проекту; C_0 – інвестиційні витрати на реалізацію проекту	Показує відносну прибутковість проекту чи дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одиницю вкладень. Цей показник можна вважати дисконтованою нормою прибутку	Критерій прийняття проекту збігається з критерієм, заснованим на NPV , ($PI > 0$), однак, на відміну від NPV , PI показує ефективність вкладень	–
Відношення вигод до витрат (Benefits to Costs Ratio – B/C ratio)	$B / C \text{ ratio} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}}$, де B_t – вигоди за рік t ; C_t – витрати за рік t ; r – норма дисконту; t – рік здійснення проекту	Відношення вигоди/витрати (прибуток/витрати) показує частку від ділення дисконтованого потоку вигід на дисконтований потік витрат	Якщо B/C ratio більше одиниці, то прибутковість проекту вища, ніж необхідно інвесторам, і проект вважається привабливим. Із застосуванням вказаного коефіцієнта стає можливим швидко оцінити вплив на результати проекту економічного і фінансового ризиків	У багатьох випадках критерії NPV і B/C ratio еквівалентні, зокрема, якщо оцінюються проекти в умовах суворого бюджетного обмеження ($Z = Z^*$), межі ефективності для обох критеріїв співпадають ($NPV = 0$, $B/C \text{ ratio} = 1$) [12, с. 108-109]. Але метод NPV кращий при порівнянні взаємно виключних проектів при необмеженому фінансуванні
Внутрішня норма прибутковості (Internal Rate of Return, IRR)	1) ітеративним методом (спроб і помилок), що є найбільш надійним, проте найдовіснішим; 2) за допомогою вбудованої функції відповідних комп'ютерних програм (Excel); у цьому разі процедура обчислення така сама, як і за ітеративного методу, але здійснюється за допомогою комп'ютера; 3) графічним методом; 4) за допомогою таблиці процентного чинника теперішньої вартості анuitету (для проектів з постійними грошовими потоками впродовж усього періоду економічного життя проекту). Наближене значення критерію IRR можна знайти на підставі застосування формули $\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + IRR)^t} = C_0$	Внутрішня норма рентабельності має конкретний економічний зміст дисконтованої „точки беззбитковості”, у якій дисконтований потік витрат дорівнює дисконтованому потоку вигод ($NPV=0$)	IRR застосовують як перший крок кількісного аналізу капіталовкладень: для подальшого аналізу відбирають ті проекти, для яких IRR не нижче 10-20%	Якщо банківська дисконтна ставка (r) більше IRR , то, очевидно, поклавши гроші в банк, інвестор зможе одержати більшу вигоду
Період окупності (PB)	Співвідношення інвестиційних витрат (C_0) і середнього чистого грошового потоку, приведеного до сучасної вартості, (NPV) за період експлуатації проекту: $PB = \frac{C_0}{NPV}$, при цьому $\frac{NPV}{n} = \frac{NPV}{n}$, де n – кількість періодів експлуатації	Проміжок часу, потрібний для повернення початкових витрат нагромадженням чистих потоків реальних грошей, генерованих проектом	При порівняльній оцінці проектів з різним терміном окупності перевага надається тому, у якого цей термін менший	Показник не враховує чистий грошовий потік, який одержується після встановленого періоду експлуатації

**Порівняльна характеристика програмних продуктів (ПП), що використовуються
для аналізу вигод та витрат**

Найменування ПП, розробник, рік створення, орієнтована ціна, режим доступу до електронного ресурсу	Можливості	Обмеження	Посилання на першоджерело, з якого взято компетентну думку щодо ПП	Засоби ПП для управління вигодами і витратами
Учет доходов/расходов; TradeSoft (2006 р.) Ціна – 120 доларів. Режим доступу: http://www.softportal.com/software-2191-chet-dohodovrashodov.html	Введення і зберігання інформації про надходження і витрати грошових коштів (дата, сума, контрагент, стаття, примітка); редагування списку прибуткових і видаткових статей; автоматичний підрахунок балансу на поточну або необхідну дату; формування і друк звітів за операціями за вказаний період	Показники книги відразу бачить податкова інспекція в режимі реального часу, у книзі видні помилки і виправлення	http://www.softportal.com/software-2191-chet-dohodovrashodov.html	Урахування списку прибуткових і витратних статей
WebCab Portfolio for Delphi від WebCab Components Режим доступу: http://webcab-portfolio-for-delphi.en.softonic.com/	Застосування теорії Markowitz та моделі оцінки фінансових активів (CAPM) для аналізу та складання оптимального портфеля з / без оцінки майна відносно теорії Маркова з використанням функції ризику, повернення та інвестицій, або відносно моделі оцінки капіталу при заданих ризику, доході та оцінці ринкового портфелю. Також включає оцінку продуктивності, розширені класи та методи, включаючи обчислення рівнянь та інтерполяційних процедур, аналізу ефективності капіталу, ринкового портфелю та CML. До функцій утиліти відносяться: загальні процедури інтерполяції для вивчення ефективності портфеля; SolveFrontier – для обчислення ефективності граничної можливості щодо ризику, повернення та інвестиційних функцій; MaxRange – максимальний діапазон ефективності граничної можливості; AssetParameters – оцінка матриці, повернення, волатильності, ризику і варіації портфелю; оцінка продуктивності – пропонує певну кількість процедур для доступу до повернення і ризику налаштованого повернення (Treynors Measure, Sharpes Ratio)	Програма тільки з англійським інтерфейсом, платна	http://webcab-portfolio-for-delphi.en.softonic.com/	Моделі оцінки фінансових активів, аналізу ефективності капіталу
@ RISK від AmoSoft (2011 р.), статус програми – умовно-безкоштовна, ціна 380 руб. www.amosoft.net	Використовуючи генетичні алгоритми або механізм OptQuest разом з функціями RISK, модуль RISKOptimizer, що об'єднує моделювання методом Монте-Карло з останніми технологіями пошуку рішень для оптимізації будь-яких електронних таблиць з невизначеними значеннями, допоможе особі, яка приймає рішення, визначити кращий розподіл ресурсів (активів), найефективніший розклад і багато ін. В RISK 6 розкладу Microsoft Project використаний гнучкіший інтерфейс RISK для Excel, додані прості в інтерпретації діаграми Торнадо для визначення джерел ризику, поліпшені параметри діаграм і підбір розподілів, а також реалізовані нові функції розподілів. У Промислової версії – представлений більш швидкий механізм пошуку рішень OptQuest для RISKOptimizer і додано моделювання з метою прогнозування часових рядів	Витрати і доходи розділені на різні вкладки	www.amosoft.net	Планування найкращих стратегій управління ризиками
Cost Benefit Analysis Автор: Engineering Solutions On-Line Ціна – 40 доларів. Режим доступу: http://download.cnet.com/Cost-Benefit-Analysis-Template/	Програма для фінансового прогнозування. Інтерфейс програми побудований у рамках електронної таблиці Excel. Програма дозволяє прогнозувати фінансові витрати проекту на дев'ять років вперед. Окрема вкладка надає можливість переглядати результати майбутніх витрат, знижки, і нетто-значення. Передбачені три окремих гістограми та лінійні діаграми для візуалізації майбутнього проекту	Програма є шаблоном	http://download.cnet.com/Cost-Benefit-Analysis-Template/3000-2077_4-10921909.html	Іпотечний калькулятор, доступні екранні інструкції створюють інструмент фінансового планування

Найменування ПП, розробник, рік створення, орієнтована ціна, режим доступу до електронного ресурсу	Можливості	Обмеження	Посилання на першоджерело, з якого взято компетентну думку щодо ПП	Засоби ПП для управління вигодами і витратами
RISKODOLOGY від C/S Solutions; ICE Inc.; Palisade Software; M; Risk Services & Technology. Ржим доступу: http://www.systemsguid.com/riskology	Riskology не є автономною програмою. Для її використання на комп'ютері повинен бути встановлений Excel (або будь-яка інша програма для роботи з електронними таблицями, сумісна з Excel). Riskology був створений з використанням MS Office X, тому бажана версія Excel не нижче 2002. Книга складається з 13 листів. Можливості: переключення факторів ризику; заміна даних „за умовчанням” власними; додавання власних ризиків; моделювання методом Монте-Карло; плановані удосконалення	Riskology не є засобом оцінювання проекту за параметрами, не надає інформацію про тривалість проекту, його вартість. Все, що він може – це дати інформацію про те, який запас часу буде необхідний для того, щоб подолати вплив всіх некерованих ризиків проекту. Користувачеві все одно знадобиться програма параметричного оцінювання для того, щоб обчислити найоптимістичнішу дату завершення проекту. Саме ця дата і стане одним із входів для Riskology	http://www.pmo.ru/riskology/riskology.pdf	Оцінка ризиків
RiskyProject Professional 6.0 Режим доступу: http://riskyproject-professional.updatestar.com/ru	RiskyProject – це програмне забезпечення управління проекту та аналіз ризиків - графіка. RiskyProject інтегрується з Microsoft Project, а також може виконуватись у вигляді окремого додатку. Дозволяє складати графік проекту в RiskyProject, Microsoft Project або імпортувати дані з інших програм управління проектами, включаючи Oracle Primavera, Saftan проекту, MindManager та інше програмне забезпечення. Надає можливість визначити різні ризики, що впливають розклад, вартість, якість, продуктивність, безпеку й інші параметри як на рівні проекту, так і для кожного окремого завдання або ресурсу. Інформація щодо розподілу проектів за тривалістю завдань, вартістю, термінами початку і завершення разом з графіком проекту, використовується в аналізі ризику – графік Монте-Карло, спеціальна діаграма Ганта, що ілюструє невизначеність в тривалості завдань, старт і фініш. RiskyProject також допомагає відстежувати проекти з ризиками і невизначеностями	–	http://riskyproject-professional.updatestar.com/ru	Функція аналізу рішень дозволяє менеджеру вибрати варіанти проектів на основі їх вартості та тривалості
„EVA – Аналіз ризиків” від компанії „ЭДС Плюс” (2014 р.), ціна – 25 000 руб. Режим доступу: http://www.edplus.ru/eva.html	Аналіз чутливості, метою якого є визначення ступеня впливу зміни вихідних даних проекту на його фінансовий результат, і який полягає у визначенні критичних меж зміни факторів, наприклад, наскільки максимально можна знизити обсяги продажів або ціни на продукцію (товари, роботи, послуги), щоб чистий приведений дохід (NPV) був додатним; сценарний підхід – дозволяє на основі експертних оцінок передбачати можливі результати за кожним імовірним сценарієм, встановлювати ризик недосягнення наперед заданої величини („зону ризику”); можливе обчислення VaR – value at risk. Метод Монте-Карло (аналіз довірчого інтервалу) – у моделюванні Монте-Карло беруть участь, як правило, знайдені при аналізі чутливості фактори, що найбільше впливають на результат параметри; проводиться оцінка впливу сукупної їх зміни на результат. Користувач задає число таких експериментів і закон розподілу відповідної випадкової величини; одержаний графік характеризує щільність розподілу підсумкової випадкової величини. Інструмент „Підбір розподілу” (аналіз фактичних даних) – проводиться автоматизований підбір параметрів обраних розподілів або підбір параметрів вручну; гістограма щільності розподілу вихідних даних, графіки відповідних законів розподілів розташовані безпосередньо в інтерфейсі цього інструменту. Регресійний аналіз	Максимальна кількість параметрів при аналізі чутливості – 10; максимальне число сценаріїв – 3; максимальна кількість параметрів для сценарного аналізу – 5; максимальна кількість параметрів для методу Монте-Карло – 3; мінімальна кількість доступних розподілів – 4	http://www.edplus.ru/eva.html	Аналіз чутливості проектів та виявлення ризиків для проекту

Висновок. Застосування сучасних інформаційних технологій та інтегрованих в них моделей і методів, що дозволяють одночасно врахувати весь комплекс ринкових факторів та умов функціонування реальних систем, виявити нові закономірності й тенденції, будувати прогнози їх подальшого розвитку і знаходити найкращий варіант, під час глибокої соціально-економічної кризи в Україні забезпечуватиме прийняття рішень на користь найвигідніших для функціонування суб'єктів господарювання з позицій безпеки, безперервності, якості та доступності за ціною продуктів, привабливих за екологічними наслідками.

Практично в кожній програмі для автоматизації бізнесу присутній модуль обліку доходів і витрат, адже це основа оперативного та управлінського обліку. Наряду зі спеціалізованими, сьогодні на ринку існує багато програмних продуктів вбудованих в середовище MS Excel, що дозволяють проаналізувати на підприємстві вигоди та витрати. Вони повною мірою можуть задовольнити аналітичні потреби менеджерських структур при ухваленні управлінських рішень.

Література

1. Стратегія сталого розвитку „Україна – 2020” : указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Про Програму діяльності Кабінету міністрів України : постанова Верховної ради України № 26-VIII від 11.12.2014 р.
3. Угода про коаліцію депутатських фракцій „Європейська Україна” / Верховна Рада України, документ № n0001001-15 від 27.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15/paran2#n2>
4. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : навч. посіб. / Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
5. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі і аудиті / [за ред. Ф. Ф. Бутинця, М. М. Шигун]. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – С. 174–198.
6. David, Rodreck; Ngulube, Patrick; Dube, Adock (16 July 2013). A cost-benefit analysis of document management strategies used at a financial institution in Zimbabwe: A case study [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sajim.co.za/index.php/SAJIM/article/view/540/640>
7. Boardman E. Cost-Benefit Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.12manage.com/methods_cost-benefit_analysis_ru.html
8. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. / Гаркуша Н. М., Цуканова О. В., Горошанська О. О. – К. : Знання, 2011. – 591 с.
9. Аналіз вигід і витрат : практ. посіб. / Секретаріат Ради Скарбниці Канади ; пер. з англ. С. Соколик ; наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К. : Основи, 2000. – 175 с.
10. Моделі та методи прийняття рішень в аналізі й аудиті (модульний варіант): навч. посібник / [Мочаліна З. М., Шутенко А. Л., Ачкасов І. А., Гріщенко А. О.]. – Харків : ХНАМГ, 2012. – 405 с.
11. Фомин Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебн. / Фомин Г. П. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 544 с.
12. Ляховець О. О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. для самост. вивч. дисц. / Ляховець О. О., Юрін Є. Г., Нетудихата К. Л. ; [за ред. О. О. Ляховець]. – Миколаїв : Іліон, 2013. – 304 с.

Надійшла 02.03.2016; рецензент: д. е. н. Ільчук В. П.

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті досліджено економічну сутність поняття «ліквідність». Розраховано та проаналізовано показники ліквідності підприємств машинобудування Хмельницької області; досліджено чинники, що спричинили їх зміни; запропоновано напрями щодо покращення ліквідності підприємств.

Ключові слова: ліквідність балансу, активи та пасиви балансу, аналіз ліквідності, машинобудівне підприємство.

DZIUBA T. A.
Khmelnytskyi National University**LIQUIDITY ANALYSIS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES**

In the article the importance evaluation of the enterprise liquidity as a key element of the analysis of its financial condition is improved, that allows making informed conclusions about the current state and prospects of the enterprise. Emphasized, that liquidity indicators determine the state of business activity of the enterprise and its efficiency, the ability to own funds available to pay off creditors, shareholders, banks and budget. The economic substance of the term «liquidity» is analyzed. The classification of assets and liabilities of the enterprise is carried out. Machine-building enterprises liquidity indicators of Khmelnytskyi region are calculated and analyzed; the factors that caused them to change are investigated and directions for their improvement by each company separately are proposed.

Keywords: accounting liquidity, the assets and liabilities of the balance sheet, liquidity analysis, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку господарських процесів управління діяльністю будь-якого підприємства вимагає постійної уваги, спрямованої на збереження його ліквідності. Більшість господарських операцій між підприємствами передбачають необхідність здійснення платежів за придбані товари, роботи, послуги якщо і не на умовах передоплати, то відразу після передачі товару чи наданні послуги покупцю. Тому низький рівень ліквідності не дозволить підприємству забезпечити безперервність виробничих процесів та не дасть змоги вчасно проводити розрахунки за своїми зобов'язаннями. Крім того, без оцінювання рівня ліквідності підприємства аналіз його фінансового стану буде неповним, що не дозволить зробити обґрунтовані висновки про існуючий стан та перспективи розвитку такого суб'єкта господарювання. Використання показників ліквідності дає можливість привернути інвесторів, не допустити банкрутства підприємств, оцінити їх платоспроможність та кредитоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів ліквідності підприємства присвятили багато наукових праць як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі як Л.А. Лахтіонова, Д.Ф. Харьковский, І.М. Медведюк, О.І. Конопльова, В.О. Мец, В.М. Гриньова, М.Я. Коробов та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однією із проблем, що стосуються аналізу ліквідності підприємств України на сьогодні є відсутність достовірно обґрунтованої, комплексної оцінки ліквідності, яка б дійсно давала можливість керівництву машинобудівних підприємств виявляти слабкі сторони та приймати правильні управлінські рішення для ефективної їх діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз ліквідності як важливого етапу оцінки фінансового стану підприємств машинобудування, що здійснюється для підготовки та обґрунтування майбутніх вироблених стратегій і тактики розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності. Ліквідність підприємства визначають як здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів, що найбільш повно відображає природу цього поняття та враховує ринкові умови господарювання [1].

За ступенем ліквідності активи підприємства доцільно поділяти на наступні види [2, с. 18–21]:

– найбільш ліквідні активи, тобто грошові кошти підприємства та короткострокові фінансові вкладення (А1);

– активи, які швидко реалізуються, що становлять дебіторську заборгованість та інші активи (А2);

– активи, які повільно реалізуються, до яких входять статті розділу 2 «Запаси і затрати», що не включають статті «Витрати майбутніх періодів» та статті «Довгострокові фінансові вкладення», а також стаття «Розрахунки з учасниками» розділу 1 активу (А3);

– активи, які досить складно реалізуються – статті розділу 1 активу балансу, що не включають статей, котрі увійшли в попередню групу (А4).

Групування пасивів балансу за ступенем терміновості їх оплати відбувається наступним чином: термінові зобов'язання, до котрих відноситься кредиторська заборгованість (П1); короткострокові пасиви, до

яких входять короткострокові кредити та позикові кошти (П2); довгострокові пасиви, до яких відносять довгострокові кредити та позикові кошти (П3); постійні пасиви, що є статтями розділу 1 пасиву балансу.

Для того, щоб визначити ліквідність балансу, варто співставити підсумки приведених груп активу та пасиву. Баланс вважається ліквідним у тому випадку, якщо мають місце такі співвідношення:

1. $A1 \geq P1$;
2. $A2 \geq P2$;
3. $A3 \geq P3$;
4. $A4 \leq P4$.

При цьому, якщо виконуються перші три обов'язкові умови ліквідності $A1 \geq P1$, $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то виконується і остання нерівність $A4 \leq P4$, яка має балансуєчий характер та підтверджує наявність у суб'єкта господарювання власних оборотних коштів та означає дотримання мінімальної умови фінансової стійкості. Класифікація статей активу та пасиву балансу, що використовується для аналізу ліквідності підприємства згрупована у вигляді рисунку 1.

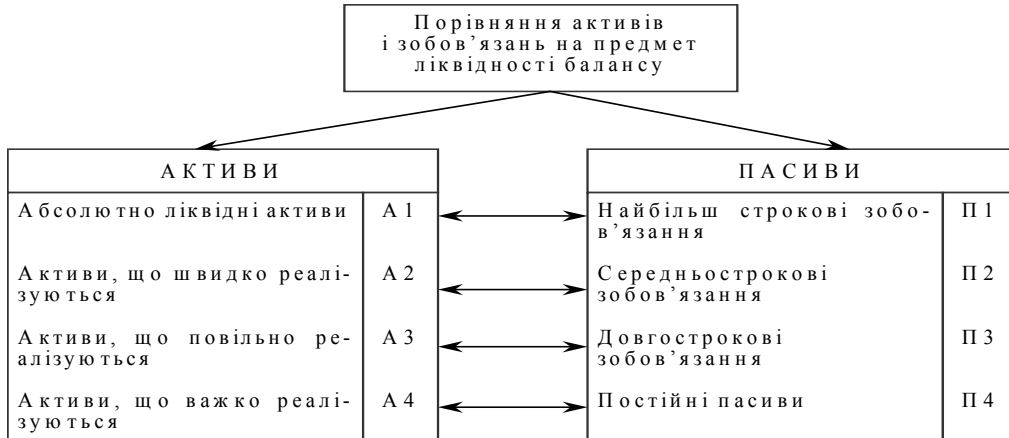


Рис. 1. Класифікація статей активу та пасиву балансу для аналізу ліквідності підприємства (розроблено автором на основі [3, с. 121])

Невиконання однієї із перших трьох нерівностей є свідченням порушення ліквідності балансу. Разом з тим, нестачу коштів по одній із груп активів можна лише теоретично компенсувати їх надлишком по іншій групі, адже при цьому відбувається компенсація за вартісною величиною. Проте у реальній платіжній ситуації активи, які є менш ліквідними, не можуть замінити ті, що є більш ліквідними. Тому, якщо будь-яка із нерівностей має знак, що є протилежним зафіксованому в оптимальному варіанті, більшою чи меншою мірою ліквідність балансу буде відрізнятися від абсолютної.

Підсумовуючи вище наведене, можна стверджувати, що ліквідність балансу підприємства є рівнем покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строкам погашення зобов'язань [1].

Проаналізуємо аналіз ліквідності балансу підприємств машинобудування Хмельницької області на початку 2013–2016 років (табл. 1).

Аналіз отриманих даних на ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» свідчить про недостатню ліквідність балансу на початку 2013–2016 років. Наприклад, наявні грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення в підприємства дорівнюють 0, тому термінові зобов'язання значно перевищують грошові кошти. Це говорить про те, що підприємство не в змозі розрахуватися з кредиторами, адже йому для цього потрібно буде використовувати меншу ліквідність – дебіторську заборгованість. Що стосується короткострокових пасивів, то вони, окрім початку 2013 року, значно перевищують активи, що швидко реалізуються. Та ж сама ситуація з довгостроковими пасивами, які в декілька разів перевищують активи, що повільно реалізуються. ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» забезпечене лише оборотними коштами, але всі вони мобілізовані в дебіторську заборгованість.

Згідно аналізу таблиці 1 на ПАТ «Термопластавтомат» також існує недостатня ліквідність балансу на початку 2013–2016 років. Термінові зобов'язання значно перевищують грошові кошти, адже підприємство не в повному обсязі зможе розрахуватися з кредиторами. Короткострокові пасиви також суттєво перевищують активи, що швидко реалізуються. Активи, що повільно реалізуються, на початку 2013 та 2015 років перевищували довгострокові пасиви. Проте вже на початку 2016 року можна спостерігати негативну тенденцію, адже довгострокові пасиви майже в 2,5 рази перевищили активи, що повільно реалізуються. Підприємство забезпечене лише оборотними коштами, які мобілізовані в дебіторську заборгованість.

На ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш» термінові зобов'язання значно перевищують грошові кошти. Короткострокові пасиви на початку 2013 та 2015 років перевищують активи, що швидко

реалізуються. У свою чергу, на початку 2014 та 2016 років спостерігається позитивна тенденція: активи, що швидко реалізуються, в декілька разів перевищують короткострокові пасиви. Підприємство має також позитивну тенденцію, адже воно забезпечене оборотними коштами, але всі вони мобілізовані в активи, які повільно реалізуються, та в дебіторську заборгованість.

Таблиця 1

Аналіз ліквідності балансу окремих підприємств машинобудування на початку року *

ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат»									
A	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.	П	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.
A1	1	0	0	0	П1	280904	85791	89169	86261
A2	307262	92412	81660	43058	П2	11365	170468	215965	131547
A3	4847	6873	7060	6655	П3	23700	119731	23700	23700
A4	15401	282893	241797	189744	П4	11542	6188	1683	-2051
	327511	382178	330517	239457		327511	382178	330517	239457
ПАТ «Термопластавтомат»									
A	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.	П	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.
A1	13	0	13	41	П1	3899	3839	4902	1903
A2	482	1771	1675	548	П2	4936	3280	3324	3129
A3	4529	3325	2703	400	П3	2210	3303	2121	960
A4	9034	7439	6195	3652	П4	3013	2113	239	-1351
	14058	12535	10586	4641		14058	12535	10586	4641
ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш»									
A	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.	П	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.
A1	45	1	0	2	П1	2870	3236	3629	4283
A2	212	304	231	231	П2	273	61	232	5
A3	6357	1921	2121	2214	П3	0	0	0	0
A4	1854	1706	1541	1387	П4	5325	635	132	-454
	8468	3932	3993	3834		8468	3932	3993	3834
ПАТ «Завод «Темп»									
A	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.	П	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.
A1	357	2090	765	585	П1	2288	2975	4502	19708
A2	8398	5396	6305	8815	П2	5	45	0	167
A3	8461	14242	13209	18976	П3	10572	10572	7601	1542
A4	16153	14377	16140	15679	П4	20504	22513	24312	22638
	33369	36105	36415	44055		33369	36105	36415	44055
ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»									
A	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.	П	На початку 2013 р.	На початку 2014 р.	На початку 2015 р.	На початку 2016 р.
A1	929	403	5	24	П1	8799	8133	1273	3923
A2	13775	11002	8108	3625	П2	37250	39561	23994	6960
A3	23335	36542	25321	22105	П3	20179	24305	39150	44697
A4	99179	92958	89382	88166	П4	70990	68906	58399	58340
	137218	140905	122816	113920		137218	140905	122816	113920

*- розраховано автором за даними бухгалтерського балансу підприємств

Що стосується ПАТ «Завод «Темп», то згідно з аналізом баланс стає наближений до ліквідного. Термінові зобов'язання перевищують грошові кошти. Лише на початку 2014 року на підприємстві термінові зобов'язання не суттєво перевищували грошові кошти. Однак, якщо проаналізувати ситуацію більш детально, то спостерігається тенденція до перевищення активів, що швидко реалізуються, над короткостроковими пасивами. Також активи, що повільно реалізуються, тільки на початку 2013 року були меншими від довгострокових пасивів. Проте вже на початку 2014–2016 років вони перевищували довгострокові пасиви, що дало змогу за їх рахунок погасити термінові зобов'язання, які є у підприємства. Негативна тенденція спостерігається в активах, що важко реалізуються, адже вони менші від постійних пасивів. Це говорить про те, що ПАТ «Завод «Темп» не в повному обсязі забезпечене оборотними коштами, які мобілізовані в дебіторській заборгованості.

На ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» термінові зобов'язання значно перевищують грошові кошти. Що стосується короткострокових пасивів, то вони в декілька разів перевищують активи, що швидко реалізуються. На початку 2013–2014 років активи, що повільно реалізуються, перевищують довгострокові пасиви. У свою чергу, на початку 2015–2016 років вже довгострокові пасиви суттєво перевищують активи, що повільно реалізуються, що, безумовно, є негативною тенденцією. Підприємство також забезпечене оборотними коштами, які мобілізовані в дебіторську заборгованість.

Разом з тим, аналізу тільки ліквідних активів підприємства далеко недостатньо для визначення ступеню його платоспроможності та кредитоспроможності. Тому на практиці розраховують ряд інших показників.

Найбільш важливим моментом при діагностиці фінансового стану підприємства є розрахунок коефіцієнтів ліквідності, серед яких виділяють наступні: коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності та коефіцієнт покриття (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти ліквідності підприємства *

Назва коефіцієнта	Формула	Нормативне значення
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шк} = \frac{\text{Сума оборотних активів, виплати майбутніх періодів}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,5–1,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{абс} = \frac{\text{Сума грошових коштів, поточні фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	0,2–0,35
Коефіцієнт покриття	$K_{п} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Позиковий капітал}}$	1–1,5

*- розроблено автором на основі: [4, с. 480–483; 5, с. 209–215; 6, с. 121]

Коефіцієнти ліквідності в оцінці фінансового стану підприємства є найбільш важливими. Ці показники визначають стан ділової активності підприємства та його ефективність, спроможність наявними власними коштами розрахуватися з кредиторами, акціонерами, бюджетом та банками (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка ліквідності окремих підприємств машинобудування на початку року *

Показники	Роки	Підприємство				
		ПАТ «Кам'янець-Подільськаавтоагрегат»	ПАТ «Термопластавтомат»	ПАТ «Кам'янець-Подільськаільмаш»	ПАТ «Завод «Темп»	ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2013	0	0,001	0,014	0,156	0,020
	2014	0	0	0	0,692	0,008
	2015	0	0,002	0	0,170	0
	2016	0	0,008	0,001	0,029	0,002
	Темп зростання 2016/2013, %	0	800,0	7,1	18,6	10,0
Коефіцієнт швидкої(поточної) ліквідності	2013	1,051	0,056	0,082	3,818	0,319
	2014	0,361	0,249	0,093	2,479	0,239
	2015	0,268	0,205	0,060	1,570	0,321
	2016	0,198	0,117	0,054	0,473	0,335
	Темп зростання 2016/2013, %	18,8	208,9	65,9	12,4	105,0
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	2013	1,067	0,569	2,104	7,507	0,826
	2014	0,387	0,716	0,675	7,192	1,005
	2015	0,291	0,538	0,609	4,504	1,323
	2016	0,228	0,197	0,571	1,428	2,366
	Темп зростання 2016/2013, %	21,4	34,6	27,1	19,0	286,4

*- розраховано автором за даними бухгалтерського балансу підприємств

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частину короткострокової заборгованості, яку підприємство має терміново погасити. Свідченням нераціонального використання фінансових ресурсів є

високе значення даного показника. Нормативне значення даного коефіцієнту повинно перевищувати 0,2...0,3, проте на практиці значення бувають значно нижчими [2, с. 19].

Як бачимо з проведених розрахунків, спостерігається негативна тенденція на початку 2013 та 2016 років на всіх 5 підприємствах, обраних для аналізу. У всіх підприємствах значення коефіцієнта абсолютної ліквідності близьке до 0. Виняток становить ПАТ «Завод «Темп», де значення даного показника було достатнім на початку 2014 року і становило 0,692. Проте якщо значення даного коефіцієнта є нижчим 0,2...0,3, то це говорить про високий фінансовий ризик, пов'язаний з тим, що підприємства не в змозі стабільно оплачувати поточні рахунки.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань здатне погасити підприємство за рахунок найбільш ліквідних оборотних засобів – грошових коштів або їх еквівалентів, фінансових інвестицій, а також дебіторської заборгованості [2, с. 19]. Цей показник показує платоспроможність підприємства щодо погашення ним поточних зобов'язань, якщо виконується домовленість щодо своєчасного здійснення розрахунків із дебіторами. З теоретичної точки зору, значення даного показника вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6, але за 2016 рік для даної групи підприємств прослідковуються негативні тенденції. За період 2013–2015 років лише на ПАТ «Завод «Темп», а також у 2013 році на ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» значення цього коефіцієнта було достатнім.

Решта підприємств не мала швидкої ліквідності в межах нормативного значення, адже даний коефіцієнт суттєво не дотягував до нормативного значення. Така негативна ситуація пояснюється швидшим приростом поточних зобов'язань, ніж оборотних активів та свідчить про погіршення платіжних можливостей даних компаній та несвоєчасні розрахунки з дебіторами. Падіння швидкої ліквідності, що спостерігається на підприємствах, що аналізуються, упродовж чотирьох років повинно було б послужити першим сигналом погіршення загального фінансового стану.

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок поточних активів. Він надає можливість визначити загальну оцінку ліквідності активів, що показує скільки гривень поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань підприємства. Значення даного коефіцієнта вважається нормальним в межах 1,5...2,5, але не менше 1.

Разом з тим, на визначення цього коефіцієнта впливає галузева приналежність підприємства, структура запасів, тривалість виробничого циклу, рівень дебіторської заборгованості та інші фактори [2, с. 20]. Аналіз ліквідності дає підстави стверджувати, що коефіцієнт покриття в ПАТ «Завод «Темп» та ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», знаходиться в межах нормативного значення, тобто перевищує 1. В свою чергу, на ПАТ «Завод «Темп» цей показник був найвищим у 2013 та 2014 роках та перевищив нормативне значення майже в 7 разів. Разом з тим, дуже високий показник, який ми спостерігаємо в цих роках став негативним фактором, адже спостерігалися надлишкові виробничі запаси на підприємстві, залишки готової продукції на складах, що уповільнили обертання капіталу. В результаті у наступних роках спостерігається тенденція до значного зменшення даного показника.

На ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» протягом періоду, що аналізується, існувала тенденція до стабільного зростання коефіцієнта, адже в 2013 році підприємство мало низьке значення даного показника. Так, упродовж чотирьох років внаслідок виваженої фінансової політики підприємство покращило свої позиції, більш, ніж удвічі. Таким чином, даних два підприємства ведуть правильну стратегічну політику та намагаються вчасно виконувати контракти.

Негативну тенденцію можна спостерігати на наступних підприємствах: ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» та ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш», у яких коефіцієнт покриття був вищим 1 тільки у 2013 році. Далі існує тенденція до суттєвого зменшення даного показника майже в 4 рази за період 2013–2016 років.

У свою чергу, на ПАТ «Термопластавтомат» значення коефіцієнту покриття є катастрофічно низьким та спостерігається протягом усього періоду, що аналізується, тенденція до суттєвого скорочення даного показника. На початку 2016 року цей показник становив лише 0,197, що є найменшим значенням за всі роки та серед усіх підприємств, що аналізуються. Зниження цього показника означає невпинно зростаючий ризик неплатоспроможності.

Як показали результати дослідження, для задоволення поточних зобов'язань підприємства не мають достатньої кількості оборотних активів, що в свою чергу, свідчить про недостатню ліквідність балансу підприємств, що досліджуються. Виключення становить, лише ПАТ «Завод «Темп», де згідно з аналізом баланс був наближений до ліквідного.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнення отриманих результатів дає можливість стверджувати, що розрахунок ліквідності балансу підприємств машинобудування, визначення коефіцієнтів абсолютної, швидкої та загальної ліквідності слугує вагомим інструментом у визначенні становища підприємства як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Проведені розрахунки допомагають машинобудівним підприємствам визначити негативні чинники впливу на фінансові результати та фінансовий стан в цілому.

Таким чином, ліквідність є складовою оцінювання фінансового стану та визначення загрози

банкрутства, ризиків щодо збитковості та виникнення кризи неплатежів підприємств машинобудування. У подальших дослідженнях варто спрямувати увагу на визначення показників фінансової стійкості підприємств машинобудування, що характеризують рівень їх кредито- та платоспроможності в поточному періоді та ймовірність банкрутства в майбутньому.

Література

1. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 388 с.
2. Харьковський Д.Ф. Фінанси підприємств : навч. посіб. /Д.Ф. Харьковський, І.М. Медведюк, О.І. Конопльова. – Одеса : Одеськ. держ. аграр. ун-т; Друк, 2003. – 168 с.
3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник / В.О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 278 с.
4. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / [В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда, Ю.М. Великий]. – 2-е вид., допрац. і доп. – Х. : Инжек, 2005. – 664 с.
5. Гойко Н.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / Гойко Н.Ф. – Київ : Віра – Р, 1999. – 320 с.
6. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М.Я. Коробов. – К. : Знання, КОО, 2000. – 378 с.

Надійшла 09.03.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 334.722

ТКАЧУК О. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті наведено результати моніторингу щодо сучасного стану підприємницької діяльності у світі. Суттєву увагу приділено інноваційному підприємництву, його основним моделям, структурній побудові, формам організації - співпраці науки з виробництвом, з університетами на підставі створення науково-дослідницьких та інноваційних (венчурних) фірм. Останні практично застосовують результати спільних досліджень, що сприяє соціально-економічному розвитку країн, створенню нових робочих місць.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, стартап, венчурна фірма, фірма-ексклерент, фірма-патент, фірма-коммутант, технопарк, бізнес-інкубатор, науковий парк, технополіс.

TKACHUK O. M.

Vinnytsia institute of trade and economics KNTEU

MODERN STATE OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE BUSINESS

The aim of the research is an assistance to development of innovative entrepreneurial activity in Ukraine and improvement of mechanism of its distribution, using leading international experience. Today it is possibly to select two basic models of enterprise - classic and innovative. For the first it is inherent traditional, conservative conduct of business, orientated on the receipt of maximal return from the inlaid resources. The increase of profitability of firm depends on the effective management of production volumes at an assistance external and internal factors. An innovative function in business is fundamental and lead. For beeing of a successful businessman - it is necessary to answer to the requirements of time in relation to the acceleration of introduction of innovations, to the rapid change of models of products at the market and to foresee the future queries of users with the purpose of satisfaction. Monitoring of innovative enterprise in the world shows Ukraine has large potential and prospects for introduction of existent international experience in this sphere by «filling» of free zones by creative innovative ideas and due to the presence of own intellectual resources.

Keywords: innovative business, startup, venture firm, firm-eksklerent, firm-patent, firm-commutator, technopark, business-incubator, science park, technopolis.

Вступ. В умовах ринкової економіки підприємницька діяльність займає ключове місце у суспільстві. Це не є випадковим, оскільки підприємництво - рушійна сила сталих економічних відносин, що базуються на приватній власності, ефективній мотивації праці з урахуванням чинних норм права. Інновації тісно пов'язані з підприємницькою діяльністю, взагалі, та мають чітку орієнтацію на впровадження нових бізнес-ідей. Бізнес, в цілому, може мати консервативну основу створення.

В англословному розумінні бізнес використовується в таких значеннях як підприємництво, професія, заняття, справа, угоди, ділові кола, компанії, джерела прибутку, комерція, торгівля тощо. Підприємництво, в свою чергу, включає і ті інновації, що не обов'язково пов'язані з отриманням прибутку. Так, в американському розумінні підприємництво асоціюється з особистістю людини-підприємця, яка створює нову справу, реалізуючи нововведення та вкладаючи кошти в нові ідеї на власний ризик. Саме інноваційні ідеї є основними важелями економічного розвитку суспільства.

Постановка проблеми. Вивчення міжнародного досвіду створення, існування та перспектив розвитку інноваційного підприємництва показало, що саме воно є рушійною силою науково-технічного прогресу та основою економічного процвітання країн. Послідовний аналіз практики світової інноваційної діяльності свідчить, що доцільним є проведення моніторингу стану впровадження нових бізнес-ідей в українську економіку. Чіткого визначення потребує також механізм розвитку інноваційних процесів та пошук наявних ресурсів, на які можна розраховувати у підприємницькій діяльності.

Вирішення зазначених проблем пов'язане з умовами використання відомих бізнес-ідей, що вже давно «працюють» в розвинутих країнах світу. Серед них в організації бізнесу такі: перехід до більш високого класу; перехід до більш низького класу; поєднання; розмежування; транспортування; вихід на масовий ринок; звуження ринку; розширення асортименту товарів; зменшення асортименту товарів, а також ідея цінової конкуренції.

Вищеперераховане набуває особливої актуальності за умов пошуку потенційних можливостей забезпечення інноваційного розвитку за участю малих підприємств, які є мобільними та здатними в своїй сукупності сприяти соціально-економічній стабільності та зростанню будь-якої країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Моніторинг останніх досліджень та публікацій показав, що питанням розвитку підприємницької діяльності та інновацій присвячена велика кількість досліджень. Зокрема, таким проблемам, як пошук креативних ідей у підприємстві, використання

світового досвіду формування інвестиційних ресурсів, управління бізнесом регіону в трансформаційний період, формування моральної економіки та соціально-відповідального бізнесу, соціалізація та екологізація конкурентоспроможного підприємництва, сучасний стан розвитку та ефективність інтелектуального забезпечення процесу управління бізнесом, вплив науково-технічного прогресу на інновації, методологічні основи розвитку малого та середнього бізнесу, місце малого та середнього бізнесу в економіці регіону – всевітньо відомого Шумпетера Й., авторів Гарбара В.А., Калітник Ю.В., Назаренко Н.С., Садовської Н.В., Тарасової І.І., Ткаченко І.С., Ткачук О.М., Ткачука П.В., Турчак В.В., Шумакова Б.О. тощо.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широку зацікавленість проблемами розвитку підприємницької діяльності фахівцями, науковцями, дослідження стану інноваційного підприємництва в Україні достатнього розкриття не отримало. На сьогоднішній день саме моніторингу щодо вивчення даної проблеми і присвячені дослідження, які визначають та заповнюють вільні ніші регулювання господарської діяльності з впровадження інновацій, що активізують сучасні бізнес-процеси. Разом з тим досі невіршеною залишається проблема щодо розвитку науково-дослідних центрів в Україні. Зокрема, працюють не всі створені в країні бізнес-інкубатори, а технополіси, взагалі, відсутні, в той час як країна володіє значними можливостями стосовно розвитку подібних техноцентрів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Цілями даної статті є сприяння розвитку інноваційної підприємницької діяльності в Україні та удосконалення механізму її розповсюдження, використовуючи провідний міжнародний досвід. До поставлених завдань можна віднести забезпечення сприятливих умов розвитку науково-дослідних центрів, що передбачає зростання кількості ефективно діючих бізнес-інкубаторів та активізацію у процесі формування вітчизняних технополісів. До бажаних умов слід віднести неприпущення протекціонізму в інтересах окремих груп та впровадження політики лібералізації в організації інноваційних центрів, спираючись на допомогу керуючих органів управління на базі чинного законодавства, а також тиражування існуючого досвіду США, країн Західної Європи, Японії та інших провідних держав щодо успішних прикладів бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні можна виділити дві основні моделі підприємництва - класичну та інноваційну. Для першої - притаманне традиційне, консервативне ведення бізнесу, зорієнтоване на отримання максимальної віддачі від вкладених ресурсів. А підвищення рентабельності підприємства залежить від ефективного управління обсягами виробництва за сприяння зовнішніх та внутрішніх факторів. Сюди слід віднести надання позик, використання політики протекціонізму або лібералізації; виявлення додаткових ресурсів підприємства з метою підвищення рентабельності та оновлення номенклатури продукції тощо.

У свою чергу, інноваційне підприємництво – це бізнес-модель, пов'язана, з новаторством. Головним завданням підприємця при цьому є створення продукту (послуги, ідеї, технології), невідомого раніше в країні, у світі, з використанням праці, землі, капіталу, як традиційних факторів економіки, шляхом їх інноваційного поєднання. Отже, новаторська функція в бізнесі є фундаментальною та провідною. Успішному підприємцю необхідно відповідати вимогам часу щодо прискорення впровадження нововведень, швидкій зміні моделей продукції на ринку та передбачати майбутні запити споживача з метою задоволення. Під час задуму нової ідеї вже сьогодні необхідно мати мобільний, заздалегідь визначений, відпрацьований контакт з майбутніми покупцями.

Такий підхід сприятиме появі великої кількості малих підприємств, адаптованих до ринку потреб споживачів. На відміну від них, у великих компаніях адаптація проходить досить повільно, але готовність та здатність відтворити інновацію, запропоновану малим підприємством, знаходяться на високому рівні.

Сучасною наукою визначено, що інновація – це впровадження у практику, здійснення та використання нової ідеї, пропозиції, науково-технічного рішення, із залученням людей до їх реалізації. У процесі втілення інновацій у виробництво змінюється власне система виробництва, переходячи у якісно новий стан. Згідно Й. Шумпетера, «виробляти» означає не комбінувати наявні ресурси, а створювати дещо нові товари, продукти (це стосується як самого виробництва, так і ринку). При цьому виділяють п'ять типів змін у структурі виробництва: 1) внаслідок використання нової техніки, інноваційних технологічних процесів та сучасного ринкового забезпечення виробництва; 2) завдяки впровадженню продукції з новими якостями; 3) як результат використання нової сировини; 4) за допомогою трансформації організації виробництва та/або шляхів його матеріально-технічного забезпечення; 5) у зв'язку з появою нових ричагів збуту. Підприємець від звичайного виробника відрізняється інноваційним творчим пошуком у сферах реалізації особистої праці, енергії, ідей, перетворюючись у креативного та мобільного керівника.

Інноваційне підприємництво можна розглядати як процес створення та комерційного використання нововведень у різноманітних сферах господарювання. Він налічує декілька етапів: 1) пошук нової ідеї, її оцінка та складання бізнес-плану; 2) знаходження необхідних ресурсів, створення пробного зразку та проведення експерименту; 3) вивчення ринку збуту з метою просування на нього нових товарів та заповнення певної ніші.

Останнім часом в Україні спостерігається тенденція активізації підприємницької діяльності на глобальному ринку інноваційних технологій з просуванням успішних проектів. Яскравий приклад тому - продаж українського стартапу Viewdle американській компанії Motorola Mobility за 45 мільйонів доларів

США. Інновація Viewdle, що гостро зацікавила іноземців, - це технологія комп'ютерного зору, яка використовується у мобільному додатку. За її допомогою під час фотографування в об'єктиві камери розпізнаються обличчя друзів користувача та отримані зображення завантажуються у соцмережі, автоматично відмічаючи людей на фотографіях.

Окрім високотехнологічних стартапів, для яких потрібні серйозні наукові розробки (Viewdle, Coppertino - плеєр VOX для Mac OS, iblast - спалах для смартфонів), успіх мають складні вузьконішеві продукти, що вимагають різноманітного спеціалізованого програмування типових процесів у великій кількості. Привабливими і цікавими напрямками у розвитку інноваційного підприємництва є галузі, в яких можливе існування кількох компаній одночасно. А саме - у нерухомості, туризмі, іграх, геосервісі, охороні здоров'я, медицині тощо. Реалізація інноваційних проектів полягає у тому, що підприємець (розробник ідеї) вивчає, аналізує та занотує проблеми, з якими стикаються люди, промірковує та прораховує, яким чином їх можна автоматизувати, використовуючи інформаційні комп'ютерні технології.

Інноваційна модель бізнесу передбачає постійний пошук нововведень: ідей, продуктів, послуг, організаційних форм щодо створення та впровадження нововведень. При цьому випуск продукту, надання послуги є консервативною, сталою формою щодо забезпечення виготовлення оснащення та закупівлі сировини з метою організації поточного виробництва. Проведення наукових досліджень в інноваційній області вимагає суттєвого фінансування – купівлі спеціального обладнання, пошуку кваліфікованого персоналу, що в змозі забезпечити глибину дослідницької роботи. Поряд з цим, в процесі інноваційного підприємництва надто важливим є досвід та інтуїція окремих дослідників. Останні, отримавши принципово новий продукт, здатні налагодити комерційне застосування винаходу в межах малого бізнесу.

Перевагами малих підприємств у інноваційній діяльності є такі як мобільність та гнучкість переходу до інновацій; сильний і багатоплановий характер мотивації; вузька спеціалізація креативного пошуку ідей; утримання невеликої кількості управлінського персоналу; можливість ризикувати, яка найчастіше неприпустима у великих компаніях тощо.

Важливою складовою в інноваційному підприємстві є наявність бізнес-середовища, що дозволяє знаходити відповідні організаційні форми з метою цілеспрямованого пошуку, підготовки та реалізації нових ідей. При цьому необхідною є присутність інвесторів - з вільними фінансовими ресурсами та товаровиробників - із сучасними потужностями, які в змозі використовувати їх для виготовлення конкурентоздатної продукції в умовах існування відповідної інфраструктури.

Так, наприклад, в економіку України іноземними інвесторами з країн ЄС протягом I півріччя 2015 року вкладено акціонерного капіталу на суму 33154,9 млн.дол. США (за даними Держстату). До сновних країн-інвесторів, входять такі: Кіпр – 12 274,1 млн. дол. США, Німеччина – 5 489,0 млн. дол. США, Нідерланди – 5 108,0 млн. дол. США, Австрія – 2 354,3 млн. дол. США, Велика Британія – 1 953,9 млн. дол. США, Франція – 1 539,2 млн. дол. США, Італія – 966,6 млн. дол. США, Польща – 790,8 млн. дол. США, Угорщина – 561,9 млн. дол. США, Люксембург – 377,1 млн. дол. США, інші країни ЄС – 1740,0 млн. дол. США.

При цьому найбільша кількість всіх залучених прямих іноземних інвестицій (93,7 %) надійшла до таких регіонів країни, як: Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Київська, Луганська, Львівська, Одеська, Запорізька, Полтавська, Івано-Франківська області та м. Київ. Слід зауважити, що таке спрямування прямих іноземних та капітальних інвестицій не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів, посилюючи подальше збільшення дисбалансу в Україні.

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у 2015 році були такі: промисловість – 33,7 млрд. грн., будівництво – 15,0 млрд. грн., інформація та телекомунікації – 14,5 млрд. грн., сільське, лісове та рибне господарство – 9,4 млрд. грн., оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,6 млрд. грн., транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,0 млрд. грн., операції з нерухомим майном – 3,8 млрд. грн.

У країнах з розвинутою ринковою економікою широкого розповсюдження зазнали венчурні фірми, які здійснюють свою діяльність з великою часткою ризику. Вони спеціалізуються на дослідженні, розробці та виробництві нової продукції, ідей та послуг. Досить часто засновниками таких фірм є вчені, інженери, винахідники. Венчурні фірми працюють на етапі росту і насичення винахідницької активності та, як правило, передають результати своїх досліджень іншим фірмам - експонентам, патентам, коммутантам. Венчурний капітал – це інвестиції не тільки великих компаній, але і банків, державних структур, страхових, пенсійних та інших фондів у бізнес, що знаходиться в стані росту. Фірма-ексклерент - це новаторська фірма, що отримує підвищену частку прибутку на етапі максимуму циклу винахідницької активності, починаючи з перших партій випуску нової продукції (так звані «вершки»). Фірма-патент працює, як правило, на вузький сегмент ринку і задовольняє потреби, які сформувалися під впливом реклами та моди. Вона діє на етапах зростання випуску продукції та одночасно на стадії спаду дослідницької активності. Фірма-коммутант працює на етапі спаду циклу випуску продукції та орієнтується на задоволення місцевих, національних потреб. Остання адаптує інновації відносно конкретних локальних умов, вносить зміни на різних стадіях виробничого циклу - від постачання продукції на виробництво з використанням новітніх технологій до спростування таких, що вже давно використовуються.

Досить цікавою організаційно-територіальною формою інноваційного підприємництва є науково-технологічні парки (технопарки), що являють собою самостійні організаційні структури, створені у сфері науки і наукового обслуговування з метою підтримки малого бізнесу та формування середовища для освоєння виробництва і реалізації інноваційної продукції на ринку. Технопарки – це одна з найбільш розповсюджених форм бізнесу у США та Західній Європі. Тривалий та складний шлях від розробки нового виробу до його серійного виробництва значно полегшено в умовах технопарку. Зокрема, підприємствам на пільгових умовах надається необхідне приміщення, у їх розпорядженні – обладнані всім необхідним машинописні бюро, конференц-зали, секретаріати, також майстерні для виготовлення прототипів, лабораторії та інші приміщення для ведення НДДКР. Підприємства, що входять до технопарку, можуть отримати консультації в галузях виробництва, маркетингу, фінансів, також патентну інформацію. При цьому встановлюється тісна кооперація з відділами досліджень при вузах, з дослідницькими інститутами та підприємствами того самого технопарку. Крім того, зазначеним підприємствам надаються найбільш вигідні умови кредитування, а також полегшуються контакти з великими промисловими організаціями в регіоні та потенційними замовниками.

На сьогоднішній день діючими технопарками України є такі: Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона (м. Київ), ЗАТ «Технологічний парк «Інститут монокристалів» (м. Харків), «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ), ЗАТ «ВУГЛЕМАШ» (м. Донецьк), «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ), «УКРІНФОТЕХ» (м. Київ), «Київська політехніка» (м. Київ), «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ), «Яворів» (м. Яворів).

Бізнес-інкубатор, у свою чергу, - це структура, що спеціалізується на створенні сприятливих умов для виникнення ефективної діяльності малих інноваційних підприємств, які реалізують оригінальні науково-технічні ідеї. Інкубатор бізнесу підтримує фірми шляхом надання їм (на пільгових умовах) обладнання для досвідного виробництва, консультаційних послуг, правової та інформаційної допомоги; введення ще невідомих підприємств у бізнес-кола; досягнення успішної стратегії комерціалізації ризикової технології; здійснення освітньої функції.

На практиці існують бізнес-інкубатори трьох типів.

1. Безприбуткові - субсидуються місцевими організаціями, що зацікавлені у створенні робочих місць для економічного розвитку певного регіону. Орендодавцями можуть бути промислові підприємства, дослідницькі, конструкторські та сервісні організації. Орендна плата, що стягується, на 15-50 % нижче середнього рівня. Такі фірми-інкубатори є найбільш розповсюдженими.

2. Прибуткові - приватні організації, дохід яких складається за рахунок формування інфраструктури інноваційної діяльності малих підприємств. Вони, як правило, не пропонують знижених тарифів на послуги, однак, сам спектр послуг значно ширший, ніж у безприбуткових, що підвищує загальну ефективність функціонування інноваційних підприємств, кількість яких постійно збільшується.

3. Філії вищих учбових закладів - надають найбільш ефективну допомогу підприємствам, що планують здійснити розробку і випуск технологічно складних виробів. Орендна плата може бути досить високою, але вона включає право використання лабораторій, технологічного обладнання, обчислювальної техніки, бібліотеки та притягнення до співпраці кваліфікованих вчених, викладачів. Тривалість перебування у рамках фірми-інкубатора зазвичай обмежується трьома роками. Вважається, що надалі підприємство-орендар повинно досягнути того ступеня самостійності, який дозволить вийти з фірми-інкубатора.

Сьогодні в Україні зареєстровано більше 70 бізнес-інкубаторів, в той час як працюють з них лише 10, серед яких - Білоцерківський, Славутицький, Хмельницький, Сімферопольський, Львівський, Полтавський, Івано-Франківський тощо.

Науковий парк - це форма співпраці промислових підприємств з університетами. Промислові підприємства поряд з університетами створюють власні науково-дослідницькі та інноваційні організації. Для роботи над замовленнями притягується персонал університетів, який, у свою чергу, має можливість практично застосовувати результати власних досліджень. Така форма співпраці промисловості і науки також дозволяє створити нові робочі місця.

25 червня 2015 року наукові та технологічні парки України об'єдналися в Національну асоціацію наукових, технологічних парків та інших інноваційних організацій України. Це сталося внаслідок рішення наради керівників наукових і технологічних парків «Активізація діяльності та перспективи розвитку наукових і технологічних парків України», яка проходила в НТУУ «Київський політехнічний інститут». Ініціатором створення Асоціації виступив Міжнародний фонд сприяння інвестиціям - одна із громадських організацій в Україні. Ініціативу підтримали Міністерство освіти і науки України та Національна Академія Наук України а також відома фінансова група «Інвестиційний Капітал Україна».

Технополіс - це найбільш сучасна концепція інтеграції науки з виробництвом. Технополіс зазвичай відповідає таким вимогам:

1) наявність потужних підприємств як мінімум з двох-трьох найбільш передових галузей промисловості (виробництво оптичних волокон, інтегральних схем, медичної електроніки, інформаційних систем, нанотехнологій тощо);

2) наявність міцної групи державних або приватних університетів, НДІ, лабораторій;

3) наявність відповідної інфраструктури - житлової зони з сучасними будинками, розвинутою мережею доріг, шкіл, спортивних, торгових, культурних центрів; зручне транспортне сполучення - аеропорт чи потужний залізничний вузол.

Розглядаючи шляхи реалізації інновацій у підприємстві, наведемо приклади відомих світових технополісів. Так, сьогодні у США налічується близько 30 технополісів, які функціонують майже в кожному штаті. Найвідомішим серед них є «Кремнієва Долина» (або «Силіконова Долина»), створена на початку 50-х років XX століття поблизу м. Сан-Хосе (штат Каліфорнія) на базі Стенфордського університету. В Силіконовій долині розміщуються штаб-квартири провідних електронних компаній світу (серед яких «Apple», «Google»). В усьому світі, використовуючи досвід Кремнієвої Долини, почали створюватися технополіси-міста передових технологій.

На економічній карті США з'явилися технополіси «Золоте промислове коло» (центр - Гарвардський університет), Масачусетський технологічний інститут з виробництва міні-комп'ютерів, Річфілд-Парк, Форт-Уерт, а також Силіконовий пляж, Силіконовий пояс, Силіконові гори, Тех-Айленд тощо.

У Великобританії найвідомішими технополісами є Кембріджський університет, що спеціалізується на оптиці та комп'ютерних технологіях, Единбургський університет, і так званий коридор М-4 між Лондоном та Бристолем.

У Франції функціонує більше 40 технополісів. Найбільший з них Іль-де-Франс (м. Сорбонна), що спеціалізується на впровадженні інноваційних технологій в електроніці, фармакології та товарів підвищеного попиту. Також це академістечко «Антиполіс – Софія» (поблизу м. Ніцца), «Технозбережжя» (неподалік від м. Марсель) тощо.

Перші технополіси у Німеччині з'явилися на початку 80-х років. Тепер їх функціонує більше 20. Найбільший з них – «Ізар-Веллі», створений на базі Мюнхенського університету, який налічує понад 200 фірм, що спеціалізуються на мікроелектроніці.

В Італії найбільшим технополісом є «Новус Ортус» на півдні країни (біля м. Барі). Це інноваційний центр, спрямований на підйом економічного розвитку півдня країни.

В Японії – це особливе «наукове» місто Цукуба, розміщене на півдні префектури Ібаракі. Тут розміщуються НДІ промислових технологій, сільського господарства, космічний центр, університет тощо.

Перші наукові центри в Росії з'явилися ще за часів СРСР (м. Дубно – центр ядерних досліджень, м. Кольцово – центр хімічних досліджень, м. Пулково – центр астрономічних досліджень). На сьогоднішній день функціонують академістечки поблизу Москви (м. Зеленоград), Санкт-Петербургу, Новосибірську, Єкатеринграду тощо. Відбувається будівництво російської «Силіконової Долини» - у м. Сколково.

За прикладом провідних високорозвинутих держав світу, власні технопарки з'явилися у Гонконзі, Китаї, Південній Кореї, Тайвані, Таїланді, Малайзії та інших країнах. Характерною рисою таких технопарків є розробка принципово нового обладнання, експорт, дрібносерійне та індивідуальне виробництво тощо.

На жаль, в Україні технополіси відсутні, незважаючи на те, що держава володіє величезними можливостями стосовно розвитку подібних техноцентрів. Для цього необхідна ефективна, довгострокова урядова програма, а також суттєві фінансові забезпечення та підтримка. Отже, на сьогоднішній день українські науковці консолідується довкола великих науково-дослідних центрів Києва, Харкова, Дніпропетровська, Одеси, Львова тощо.

Висновки. Аналіз сучасного стану розвитку інноваційного підприємництва показав, що внаслідок посилення міжнародних інтеграційних процесів, глобалізації та розробки узгодженої світової економічної політики, з'явилась можливість єдиного підходу щодо удосконалення співпраці країн в інноваційному середовищі.

Заохочення малого наукомісткого бізнесу до участі в інноваціях, пряме фінансування підприємств щодо нововведень у галузях провідних технологій, стимулювання взаємодії університетської науки та фірм, що виробляють новітню продукцію, - це лише окремі складові інноваційної політики, яка проводиться у країнах світу, державах-членах ЄС та відкриває однакові можливості стосовно розвитку їх національних підприємств у бізнесі. Метою узгодженої політики є знаходження логічного завершення у розробці координаційних заходів, що стимулюють бізнес-нововведення на світовому рівні.

Таким чином, моніторинг інноваційного підприємництва у світі показав, що Україна має великий потенціал та перспективи для впровадження існуючого міжнародного досвіду у даній сфері. З одного боку, це є можливим за допомогою «заповнення» вільних ніш креативними інноваційними ідеями, з іншого, - завдяки наявності власних інтелектуальних ресурсів, яскравим прикладом чого є стартап Viewdle.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність». – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

2. Й. Шумпетер - засновник еволюційної економічної теорії. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1056112744029/politekonomiya/shumpeter_zasnovnik_evolyutsiyanoi_ekonomichnoi_teorii

3. Коталейчук А. Стартапи з України: інновації для всього / А. Коталейчук. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/стартапи-з-україни-інновації-для-всього-світу/a-16320526> -
4. Інвестиційне співробітництво Україна-ЄС. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-investments> -
5. Наукові та технологічні парки України створили асоціацію. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2015/06/26/naukovi-ta-exnologichni-parki-ukrayini-stvorili-asocziacziyu/>
6. Інноваційне підприємництво і венчурний бізнес. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17910819/ekonomika/innovatsiyne_pidpriyemnistvo_venchurniy_biznes -
7. Технополіси. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/4/512.html>
8. Инновационное предпринимательство и риски. – Режим доступу: http://studme.org/1886031310416/menedzhment/innovatsionnoe_predprinimatelstvo_riski
9. Калифорнийское чудо. – Режим доступу: <http://nv.ua/publications/kalifornijskoe-chudo-silikonovajadolina-prevratilas-v-innovatsionnyj-tsentr-mira-69686.html>

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено основні підходи до трактування управлінських технологій та специфіки їх впливу на інноваційний розвиток підприємства. Обґрунтовано необхідність трансформації розуміння інноваційного розвитку підприємства з фокусування уваги на ефективному управлінні внутрішньо-організаційними процесами. Проаналізовано світові тенденції вибору сучасних технологій управління. Запропоновано тезу щодо здатності прогресивних управлінських технологій забезпечити зародження інноваційних ідей у самому підприємстві.

Ключові слова: інноваційний розвиток, управлінські технології, управління.

GAVLOVSKA N. I.
Khmelnitskyi National University**THE USE OF MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGIES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES**

In this paper, the main approaches to the interpretation of management technologies and specifics of their influence on innovative development of the enterprise are explored. The necessity of transformation of understanding the enterprise innovative development with a focus on the effective management of intra-organizational processes is grounded. Global trends of selection of modern management technologies are analyzed. A statement about the ability of progressive management technologies for ensuring the emergence of innovative ideas at the enterprise is proposed.

Keywords: innovative development, management technologies, management.

Постановка проблеми. Нестабільність зовнішнього середовища і динамічність економічних процесів зумовлює необхідність впровадження та застосування сучасних технологій управління, особливо у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств. Однак, слід відмітити відсутність досвіду вітчизняних суб'єктів господарювання у активному використанні сучасних технологій управління, а напрацювання зарубіжних фахівців потребують адаптації з огляду на специфіку вітчизняної економіки. Також доцільно підкреслити тривалий період дослідження питань інноваційного розвитку у вітчизняній науковій сфері, однак інструментальному забезпеченню зазначеного процесу приділялось недостатньо уваги. Інноваційний розвиток повинен передбачати не лише реалізацію продуктових і технологічних інновацій, а й зміну парадигми управління інноваційно-активним підприємством незалежно від сфери його діяльності, його розміру і організаційно-правової форми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційний менеджмент та інноваційний розвиток є надзвичайно важливими аспектами розвитку як національної економіки, так і економіки конкретного суб'єкта господарювання. Відповідно ціла плеяда вітчизняних та іноземних науковців здійснили вагомий науковий доробок у дослідженні окресленої проблематики, а саме: Афанасьєв Н., Йохна М., Стадник В., Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В., Рудніченко Є. [1–4] та інші.

Результати дослідження. З позиції розуміння технології взагалі, то етимологічно у перекладі з грецької це означає: *téchne* – мистецтво, майстерність; *logos* – вчення. У широкому значенні її розуміють як обсяг знань, які використовують для виробництва товарів і послуг з економічних ресурсів [5].

Зміст поняття "технології" передбачає комплекс організаційних заходів, операцій і прийомів, спрямованих на виробництво товарів і послуг з номінальним якістю і оптимальними витратами, обумовлених поточним рівнем розвитку науки, техніки та суспільства в цілому. В даний час, це слово в зарубіжних публікаціях стосовно політики та державного управління нерідко асоціюється з поняттям "дорожня карта". Технологія містить у собі методи, прийоми, режим роботи, послідовність операцій і процедур, вона тісно пов'язана з необхідними для їх реалізації засобами, обладнанням, інструментами, матеріалами [6].

Аналіз праць провідних зарубіжних та вітчизняних вчених показав, що трактування поняття "технологія управління" можна класифікувати в межах шести основних груп. Згруповані за переліченими групами визначення поняття «технологія управління» представлені на рисунку 1, а саме:

1) трактування технології управління через поняття процес, зустрічається у працях наступних авторів: Бондарчук Л., Попеляр А., Василенко А., Голубков Є., Кузьмін О., Курочкін О., Пірогов В., Ракша Н., Яцура М.;

2) трактування технології управління через поняття сукупності знань, зустрічається у працях наступних авторів: Добротворський І., Кузнецова І., Мельник А., Товажнянский Л. та ін.;

3) трактування технології управління через поняття послідовність дій, зустрічається у працях наступних авторів: Кноррінг В., Коротков Е., Лебідь О. В., Лихолобов Е. А., Одінцова Г. та ін., Софронова О.;

4) трактування технології управління через поняття заходи, методи, інструменти, зустрічається у працях наступних авторів: Василенко В., Веснін В., Дудником А., Комаров В., Соболев В., Семенчук А., Смірнов Е.А;

5) трактування технології управління через поняття сукупність операцій і процедур, зустрічається у працях наступних авторів: Біскуп В., Благуляк В., Мисик Б., Іванов В., Мосейко В., Пальчук О., Гуцалюк О., Тютлікова В., Пересунько В., Шегда А.;

6) трактування технології управління шляхом поєднання понять, зустрічається у працях наступних авторів: Ожегов С., Пирогов В., Зав'ялов С., Мукушев Г., Смірнов Е.

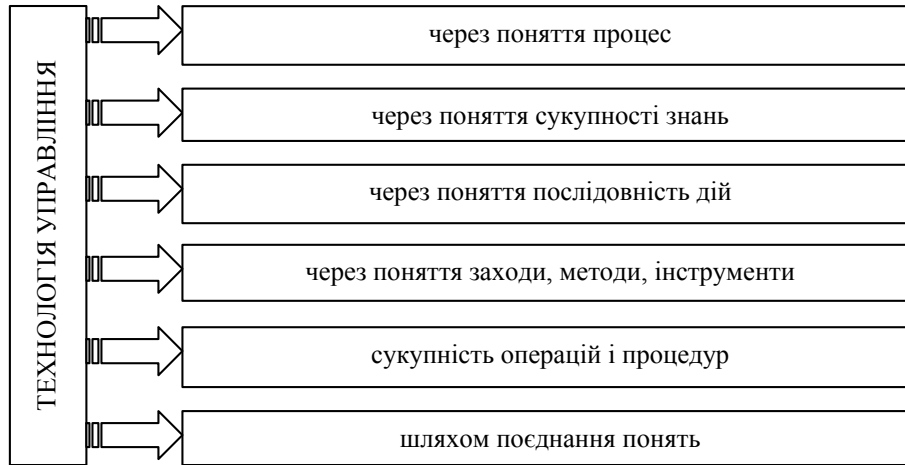


Рис. 1. Визначення поняття "технологія управління"

Ефективність діяльності суб'єкта господарювання, його становище на ринку принципово залежать від стратегії розвитку, вибору і застосування як окремих стратегічних типів управлінських технологій, так і їх різних поєднань, особливо у контексті реалізації інноваційного розвитку.

Сьогодення функціонування і розвитку багатьох вітчизняних підприємств свідчить про те, що незалежно від географічної належності, масштабів і бізнес-профілів, підприємства стикаються як з загальновідомими труднощами функціонування, так і з новими викликами, що породжують зміну правил гри, змушують керівників шукати нові ідеї і приймати нестандартні організаційно-управлінські рішення. Для визначення інноваційних завдань менеджменту, що зумовлені викликами зовнішнього середовища та суперечностями у функціонуванні підприємства, відома консалтингова компанія "Bain & Company" протягом останніх двадцяти років проводить масштабні дослідження проблематики розвитку підприємства та рівня використання управлінських інструментів у практиці підприємств. Для визначення рівня популярності та ефективності використання управлінських інструментів і технологій компанія проводить опитування понад 30 тис. респондентів, які представляють керівництво підприємств різних сфер діяльності, масштабів та регіональної приналежності.

За результатами вивчення оприлюднених звітів досліджень, які проводилися у період з 2000 по 2014 роки складено рейтинг популярності технологій управління (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Динаміка зміни рівня популярності технологій управління

Ранг	2000	2006	2010	2012	2014
1	Стратегічне планування	Стратегічне планування	Бенчмаркінг	Стратегічне планування	CRM
2	Формування місії і візії	CRM	Стратегічне планування	CRM	Бенчмаркінг
3	Бенчмаркінг	Сегментація споживачів	Формування місії і бачення	Аудит залучення персоналу	Аудит залучення персоналу
4	Аутсорсинг	Бенчмаркінг	CRM	Бенчмаркінг	Стратегічне планування
5	Задоволення клієнтів	Формування місії і бачення	Аутсорсинг	Збалансована система показників	Аутсорсинг
6	Управління результативністю	Ключові компетенції	Збалансована система показників	Ключові компетенції	Збалансована система показників

Ранг	2000	2006	2010	2012	2014
7	Стратегічні альянси	Аутсорсинг	Управління змінами	Сегментація споживачів	Формування місії і бачення
8	Оплата за результати	Реінжиніринг бізнес-процесів	Ключові компетенції	Управління лояльністю	Управління ланцюгами поставок
9	Сегментація споживачів	Сценарне планування	Стратегічні альянси	Управління ланцюгами поставок	Управління лояльністю
10	Ключові компетенції	Управління знаннями	Сегментація споживачів	Формування місії і бачення	Сегментація споживачів

Враховуючи наведені у табл. 1 найпопулярніші технології управління слід відмітити, що інноваційний розвиток підприємства потребує удосконалення підходів до його розуміння, трактування і управління, оскільки звуження поля дослідження тільки до розробки нових продуктів і технічного оновлення підприємства в сучасних умовах не може забезпечити реальних змін. Тільки більш прогресивні управлінські технології здатні забезпечити зародження інноваційних ідей у самому підприємстві і можуть забезпечити швидку їх реалізацію на практиці. Зміна орієнтації і акценту управлінської уваги на задоволення потреб споживачів чітко проявляється в пріоритетах управлінських технологій, що є найбільш популярними у світі.

Висновки. Трансформація підходів до управління інноваційним розвитком вітчизняних підприємств потребує вивчення світового досвіду та підходів до застосування сучасних технологій управління. Вибір таких технологій відповідно до умов функціонування підприємства та наявного управлінського потенціалу є запорукою інноваційного розвитку. Удосконалення менеджменту в цілому та окремих його функціональних складових забезпечує потреби економіки не тільки вітчизняних суб'єктів господарювання, а й обумовлює інституційні зміни у ринковому середовищі окремої країни.

Література

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : Издательский дом "ИнжЭк", 2003. – 184 с.
2. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2006. – 464 с.
3. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток / Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. – К., 1997. – С. 43–46.
4. Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства : [монографія] / [Стадник В. В., Рудніченко Є. М., Томаля Т. С., Непогодіна Н. І.]. — Хмельницький : ТРІАДА, 2008. — 234 с.
5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М. : ИНФРА-М, 2007. — Режим доступа : <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>.
6. Технологія [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F>
7. Top 10 Management tools. URL: http://www.bain.com/management_tools/BainTopTenTools/default.asp

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Рудніченко Є. М.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.71(477)

СКАЛЮК Р. В., РУСИН О. І.
Хмельницький національний університет

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено сучасний стан функціонування вітчизняної банківської системи, систематизовано та представлено основні проблеми, недоліки та фактори, які впливають на рівень ліквідності та стійкості банківських установ. Обґрунтовано комплекс ключових заходів, системна реалізація яких дасть змогу суттєво оптимізувати наявну ситуацію в банківському секторі України, шляхом забезпечення підвищення рівня ліквідності та фінансової стійкості банківських установ як важливої умови забезпечення розвитку національної економіки.

Ключові слова: банки, банківська система, депозити, капітал, ліквідність банку, стійкість банку, Національний банк України, фінансова криза, інфляція.

SKALYUK R. V., RUSYN O. I.
Khmelnitsky National University

BANKING SYSTEM OF UKRAINE: CHALLENGES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The aim of the research is to study the current state and nature of the banking system of Ukraine and the justification for this based on an effective set of measures to improve liquidity, reliability and financial stability of the banking institutions to ensure sustainable economic growth in Ukraine. In the article the current state of the domestic banking system, systematized and presented major problems, shortcomings and factors that affect the liquidity and stability of banking institutions. Grounded complex key management, system implementation of which will significantly optimize the current situation in the banking sector of Ukraine, by providing liquidity and enhance financial stability of banks as an important condition for ensuring development of the national economy. Operation of domestic banks during the crisis of the economy is at high risk, which resulted in significant losses of banks is the lack of evidence of their financial stability. High risks in the banking system of Ukraine is a deterrent credit economy and population and demonstrate the need to improve the regulation of banks, new approaches to oversight procedures.

Keywords: banks, banking, deposits, capital, bank liquidity, the stability of the bank, the National Bank of Ukraine, the financial crisis, inflation.

Постановка проблеми. В останні роки спостерігається чітка тенденція до збільшення економічної та політичної нестабільності на регіональному, національному та глобальному рівнях. Банківські системи, які акумулюють політичні, макроекономічні та інституціональні ризики, в умовах зростання нестабільності опиняються в найбільш несприятливому становищі. При цьому виникнення нестабільності безпосередньо у банківському секторі економіки призводить до негативних наслідків розвитку економіки, а в деяких випадках провокує соціально-політичну кризу.

Ефективне функціонування банківської системи є необхідною умовою розвитку ринкових відносин в Україні, що об'єктивно визначає головну роль центрального банку в системі регулювання банківської діяльності. Національний банк України (НБУ) докладає значних зусиль для реалізації основної стратегічної мети, визначеної законодавством, а саме: забезпечення стабільності національної грошової одиниці шляхом реалізації цілеспрямованої монетарної політики, орієнтованої на макроекономічну стабілізацію та зниження темпів інфляції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку банківської системи присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: І. Андрієвської, О. Дзюблюка, Л. Дуденця, В. Гейця, О. Костюка, С. Кузнєцової, О. Лисинок, Є. Полякової, М. Римара, О. Тридіда та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Творчими зусиллями вище зазначених та інших вчених-економістів зроблено вагомий вклад у вирішення проблем забезпечення ефективного функціонування вітчизняних банківських установ. Однак, сучасні реалії створюють все нові виклики для функціонування установ вітчизняного банківського сектору, тому актуальними і недостатньо дослідженими є питання щодо обґрунтування та системної реалізації комплексу заходів, які покликані забезпечити фінансово стійке функціонування та розвиток банківської системи України з урахуванням кризових процесів, які мають місце у національній економіці. Комплексному вирішенню зазначених питань присвячена дана стаття.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану та характеру банківської системи України і обґрунтування на даній основі комплексу ефективних заходів щодо підвищення рівня ліквідності, надійності та фінансової стійкості банківських установ для забезпечення сталого економічного зростання України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У 2014 році Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної

та банківської кризи. Конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. Дії Національного банку у цей складний період були радикальними і системними, що цілком відповідало викликам важкої кризи.

Тому, головними викликами, які постали перед Україною у 2015 р. є: 1) ескалація військового протистояння; 2) впровадження структурних реформ; 3) розбалансування державного бюджету; 4) зниження економічної активності; 5) погіршення платіжного балансу; 6) вплив депозитів та суттєве скорочення обсягів кредитування. Відтак результатом негативного впливу даних чинників стало посилення загрози формування інфляційно-девальваційної спіралі [1].

Слід зауважити, що вирішення складних завдань у кризовий період потребує обґрунтованості та чіткої координації дій. Необхідно бути готовим до тривалого протистояння, перемога в якому вимагає максимальної консолідації усього суспільства та усіх гілок влади. У свою чергу, Національний банк України передбачає реалізацію протягом 2015 р. комплексу важливих тимчасових заходів, а саме:

1. Заходи НБУ у монетарній сфері:

– подальше вдосконалення системи прийняття рішень з монетарної політики та її операційного механізму;

– використання Національним банком в якості операційних орієнтирів монетарної політики чистих міжнародних резервів та чистих внутрішніх активів, а також обсягу монетарної бази. Регулювання грошової пропозиції відбуватиметься шляхом впливу на ліквідні кошти, наявні у розпорядженні банків;

– суттєве посилення ролі облікової ставки, як базової ставки монетарної політики: відсоткові ставки за інструментами регулювання ліквідності будуть визначатись у тісній прив'язці до її рівня;

– посилення підзвітності та зв'язків НБУ з ринком та громадськістю з метою їх інформування щодо інфляційних очікувань та прийняття рішень;

– у міру стабілізації ситуації на грошово-кредитному ринку поступове скасування адміністративних заходів, запроваджених у терміновому порядку для стримування тиску на платіжний баланс. Втім, на певний час, до стабілізації фінансових умов, контроль за капіталом залишатиметься в силі. Однак, якщо ризик зменшення капіталу матеріалізується, а фінансова стабільність і умови валютного ринку погіршаться, можливе тимчасове посилення адміністративних заходів.

2. Заходи НБУ у сфері банківського нагляду:

– підвищення рівня капіталізації банків, удосконалення підходів до регулювання операцій банків з пов'язаними особами;

– виявлення реальних обсягів операцій з пов'язаними особами та вжиття заходів, спрямованих на їх зменшення;

– посилення відповідальності, в тому числі шляхом встановлення кримінальної відповідальності, керівників банків, власників істотної участі та інших пов'язаних осіб за діяльність, яка призводить до неплатоспроможності банків;

– проведення оцінки якості активів банків з метою визначення потреби в додатковій капіталізації банківських установ;

– подальше очищення банківської системи від фінансових установ, які є неплатоспроможними, здійснюють відмивання грошових коштів та не дотримуються вимог законодавства України;

– формування скоординованої системи позасудової реструктуризації кредитів та сприяння добровільній реструктуризації валютних іпотечних кредитів [2].

На наш погляд, ключовими проблемами банківської системи України на сучасному етапі є: значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, що у підсумку зумовило недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю вітчизняних банків. Внаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки були змушені створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ [3].

Необхідно відмітити, що за рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості. Так, за підсумками 2014 р. збитки банківського сектору України склали майже 53 млрд грн. [4].

Швидкому вирішенню проблеми накопичення негативно класифікованої заборгованості не сприяє існування низки невирішених питань, зокрема у податковій сфері. Так, інтенсифікації потребує процес реформування судової системи України та боротьби з корупцією [5].

Банківський ринок перебуває у трансі від курсового стрибка, втрати активів у Криму та зоні АТО (втрата більше 15 % активів та пасивів банків), падіння рівня кредитоспроможності клієнтів, масового скорочення персоналу і продовження серії дефолтів фінансових установ. Масовий відтік коштів населення строкових депозитів склав 10 млрд. дол. США з валютних вкладів та понад 40 мільярдів з гривневих [3].

За останні 13 місяців офіційно неплатоспроможними визнані банки, які на початку минулого року контролювали 13,5 % ринку депозитів населення і 13,9 % активів банківської системи [1]. І хоча у такій складній ситуації НБУ почав активно рефінансувати банки, однак рефінансування отримували лише банки,

близькі та лояльні до чинної влади. Тому, принцип рівнодоступності до коштів НБУ в реальній практиці не працював. Регулятор також підняв ставку рефінансування вище за рівень доходності облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП) для недопущення операцій РЕПО, які здійснюються між Національним банком України та банками з державними облігаціями України та банківськими металами.

Слід зауважити, що останнім часом вітчизняні банківські установи стають проблемними настільки часто, що можна легко помітити закономірності, які допоможуть приймати ефективніші фінансові рішення. Так, введення тимчасових адміністрацій в Банк Надра та Імексбанк дали 3 важливі уроки українським клієнтам і контрагентам, адже:

- у 2015 р. тенденція «банкопаду» продовжується, охоплюючи все більші за системною важливістю банки;

- проблеми з виплатами депозитів під час далекого 2009 р., які спостерігалися в обох банків, не варто було списувати на тимчасову реалізацію ризику ліквідності, адже це були симптоми внутрішніх дисбалансів у бізнес-моделях банків;

- без суттєвої підтримки власників або регулятора банкам з вітчизняними приватними власниками важко пережити нинішню системну банківську кризу.

Так, протягом останнього року проблемними виявилися банки з різним обсягом активів, капіталу чи депозитів. Це суттєво підірвало довіру населення у надійність фінансових гігантів. Як свідчить новоявлене емпіричне правило і виняток у вигляді Дельта Банку, Нацбанк готовий серйозно підтримувати на плаву лише 8 офіційно визначених системно важливих банків.

Необхідно зазначити, що поряд із урахуванням критерію величини банку, визначальну роль відіграє фактор власника з точки зору поповнення капіталу і ліквідних ресурсів, що є основами стійкості банківської установи в стресових умовах. Оскільки, жоден банк, який належить державі або міжнародним фінансовим холдингам, не був визнаний неплатоспроможним у 2014 р.

Адже, НБУ за підсумками 4 кварталу 2014 року надав банкам рефінансування та стабілізаційних кредитів на суму 66,4 млрд грн. Загалом за 2014 р. сума рефінансування перевищила 200 млрд грн, але у підсумку проблем з ліквідністю протягом року не відчували лише державні банки та банки, що входять до великих європейських фінансових груп [6].

Варто зазначити, що про слабкий фінансовий стан банку свідчить наявність ряду наступних проблем: 1) перебої у виплаті строкових, а тим паче поточних депозитів клієнтам; 2) введення наднизьких лімітів на зняття готівки; 3) обмеження в користуванні картками, відмови банків-контрагентів від операцій на міжбанку тощо. Банки завжди пояснюють це технічними проблемами або ж тимчасовою нестачею ліквідності, яка ось-ось вирішиться, хоча у більшості випадків реально існує більш важлива проблема – фінансової надійності банку.

Тому, у даному контексті буде доцільно розглянути рейтингову оцінку стійкості вітчизняних банківських установ (табл. 1), яка сформована на підставі даних Державної служби статистики України [6]. Так, рейтинг стійкості банків за підсумками 2014 р. очолили такі банківські установи, як: польський Кредобанк, французький Креді Агріколь Банк та американський Сітібанк (табл. 1). Відтак, суттєвий рівень підтримки з боку західних материнських холдингів дозволив даним банкам досягти високих показників ліквідності, рентабельності тощо [7].

Згідно даних табл. 1, четверте місце посів нідерландський ІНГ Банк Україна. Також близько до лідерів з рейтинговим балом 2,95 знаходилися Укрсиббанк, ОТП Банк та Ощадбанк. Загалом, середній рівень стійкості «В» був характерним для банків із державним та іноземним капіталом, а також для таких вітчизняних банківських установ, як ПУМБ, Фідобанк, Приватбанк та Мегабанк.

До групи «С» входять банки із задовільним рівнем життєздатності, якими, переважно, є вітчизняні та російські банківські установи. В найнижчій групі «D» потрапили банки з низькою платіжною дисципліною, про що свідчать численні скарги від клієнтів на фінансових форумах.

Необхідно відмітити, що для збереження банківської системи Національний банк України виводить з ринку проблемні неплатоспроможні банки, а також банки, які займалися відмиванням коштів. Так, за підсумками 2014 року з ринку було виведено 33 банки та передано до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, з них 7 банків – за порушення банківського законодавства у сфері незаконного відмивання коштів. Слід звернути увагу, що процес реформування банківської системи НБУ розпочав з себе шляхами проведення послідовно ряду наступних заходів: 1) ліквідація непрофільних активів; 2) оптимізація чисельності персоналу; 3) проведення реінжиніринг основних функцій та процесів; 4) скорочення більш ніж вдвічі витрат на власне утримання у 2015 р. [3].

Проаналізуємо на підставі офіційних даних Державної служби статистики України [6] особливості динаміки депозитів у національній валюті вітчизняних банківських установ за підсумками 2014 р. (табл. 2).

Відповідно до даних табл. 2 протягом 2014 р. банківська система України втратила 39,8 млрд грн депозитів у національній валюті, що становило 9,8 %. Необхідно зазначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку і складає 57,8 млрд грн, тобто 22,8 %. Проте, такий великий обсяг зниження депозитів в національній валюті фізичних осіб частково компенсувався приростом депозитів у національній валюті юридичних осіб на 17,9 млрд грн. За рахунок

зростання коштів на поточних рахунках. Щодо зростання коштів на поточних рахунках юридичних осіб, то можна стверджувати, що воно відбулося шляхом зростання оборотів суб'єктів господарювання через інфляційні процеси.

Таблиця 1

Рейтингова оцінка стійкості банків України у 2014 році

Місце банку у загальному рейтингу	Банк	Критерії рейтингової оцінки стійкості банку								
		Відповідність статутного капіталу активам	Проблемність кредитів	Підтримка та ризики власників	Рентабельність власного капіталу	Ліквідність банку	Безперервність виплат	Системне значення банку	Сумарний рейтинг	Сумарний рейтинг (по нормальним квартілям)*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Кредобанк	4	4	4	2	3	4	1	3.2	A
2	Креді Агроколь Банк	1	3	3	4	3	4	3	3.15	A
3	Сіті Банк	1	4	3	4	3	4	2	3.1	A
4	Інг Банк Україна	1	2	3	4	3	4	2	3	B
5	Укрсіббанк	1	4	4	1	3	4	3	2.95	B
6	ОТП Банк	3	4	3	1	3	4	3	2.95	B
7	Ощадбанк	3	2	4	1	2	4	4	2.95	B
8	ПУМБ	2	3	1	3	4	4	3	2.9	B
9	ВТБ Банк	3	1	1	4	3	4	3	2.85	B
10	Райффайзен Банк Аваль	1	3	3	1	3	4	4	2.8	B
11	Мегабанк	1	4	2	4	3	4	1	2.8	B
12	Укресімбанк	3	2	4	1	1	4	4	2.75	B
13	Унікредит Банк	1	1	3	1	3	4	4	2.7	B
14	Приватбанк	2	4	1	3	2	4	4	2.65	B
15	Фідобанк	4	2	1	2	3	4	2	2.6	B
16	«Південний»	1	4	1	3	3	4	2	2.55	B
17	Універсал банк	4	2	2	1	3	4	1	2.55	B
18	Укргазбанк	4	1	2	1	3	3	3	2.5	B
19	Сбербанк Росії	1	2	1	3	2	4	4	2.45	B
20	Промінвестбанк	3	2	1	1	3	3	4	2.35	C
21	Діамантбанк	1	2	1	3	3	4	1	2.35	C
22	«Хрещатик»	2	2	1	1	3	4	2	2.25	C
23	Банк «Київська Русь»	1	4	1	2	2	4	2	2.2	C
24	Банк «Кредит Дніпро»	1	1	1	1	4	4	1	2.2	C
25	Альфа банк	3	3	1	1	1	4	3	2.1	C
26	Укрінбанк	1	4	1	3	1	4	1	2.05	C
27	Платинум Банк	1	4	1	1	1	4	1	1.75	C
	Банк «Фінанси і кредит»	2	3	1	1	1	2	3	1.6	D
28	Дельта Банк	1	1	1	3	1	1	4	1.6	D
29	Родовід Банк	4	1	2	1	1	1	2	1.6	D
30	«Фінансова ініціатива»	2	4	1	1	1	2	2	1.55	D
31	Златобанк	1	4	1	1	1	2	1	1.35	D

Примітка: Рівень життєздатності банку: А – високий, В – середній, С – задовільний; D – низький
Побудовано на підставі [6]

Зауважимо, що масовий відтік депозитів фізичних осіб протягом 2014 р., а саме тенденція до зниження залишків на рахунках протягом всіх місяців, окрім червня 2014 р., негативно впливають на ліквідність банківської системи України. Оскільки, брак ліквідності банківських установ покривався шляхом здійснення процедур рефінансування Національним банком України [6].

Порівняно із депозитами в національній валюті, реальна ситуація із відтоком депозитів в іноземній валюті (табл. 3) є набагато складнішою та ще більше поглиблюється негативним впливом зовнішніх чинників. Так, банківська система України протягом 2014 р. втратила 10 млрд дол. США депозитів, що становило 34 % всіх депозитів в іноземній валюті на початок 2014 р.

Таблиця 2

Аналіз динаміки депозитів в національній валюті банківських установ України за 2014 р.

Період	Показники					
	Депозити юридичних осіб		Депозити фізичних осіб		Загальні депозити	
	млрд грн.	Темп приросту, %	млрд грн.	Темп приросту, %	млрд грн.	Темп приросту, %
2014 р.						
На 01.01	151,2	–	253,1	–	404,3	–
На 01.02	165,8	9,68	236,8	–6,44	402,6	–0,42
На 01.03	158,6	–4,34	233,5	–1,39	392	–2,63
На 01.04	158,3	–0,19	221,2	–5,27	379,5	–3,19
На 01.05	157,5	–0,51	221,1	–0,05	378,6	–0,24
На 01.06	162,2	2,98	214,5	–2,99	376,7	–0,50
На 01.07	156,3	–3,64	221,6	3,31	377,9	0,32
На 01.08	157,2	0,58	221,4	–0,09	378,7	0,21
На 01.09	163,7	4,13	217	–1,99	380,7	0,54
На 01.10	181,5	10,87	207,9	–4,19	389,5	2,31
На 01.11	163,6	–9,86	205,6	–1,11	369,2	–5,21
На 01.12	160,5	–1,90	202,5	–1,51	362,9	–1,71
2015 р.						
На 01.01	169,1	5,36	195,3	–3,56	364,5	0,44

Джерело: побудовано на підставі [6]

Таблиця 3

Аналіз динаміки депозитів в іноземній валюті банків України за 2014 р.

Період	Показники					
	Депозити юридичних осіб		Депозити фізичних осіб		Загальні депозити	
	млрд дол. США	Темп приросту %	млрд дол. США	Темп приросту, %	млрд дол. США	Темп приросту, %
2014 р.						
На 01.01	7,4		22,0		29,4	
На 01.02	7,5	1,35	21,6	–1,82	29,1	–1,02
На 01.03	7,3	–2,67	21,2	–1,85	28,5	–2,06
На 01.04	6,6	–9,59	19,8	–6,60	26,5	–7,02
На 01.05	6,6	0,00	18,9	–4,55	25,5	–3,77
На 01.06	6,4	–3,03	17,8	–5,82	24,2	–5,10
На 01.07	6,3	–1,56	17	–4,49	23,3	–3,72
На 01.08	6,2	–1,59	16,5	–2,94	22,7	–2,58
На 01.09	6,1	–1,61	15,9	–3,64	22	–3,08
На 01.10	8,9	45,90	15,1	–5,03	24	9,09
На 01.11	9,0	1,12	14,7	–2,65	23,7	–1,25
На 01.12	7,4	–17,78	14,3	–2,72	21,7	–8,44
2015 р.						
На 01.01.15	5,7	–22,97	13,7	–4,20	19,4	–10,60

Джерело: побудовано на підставі [6]

На відміну від відтоку депозитів у національній валюті, величина депозитів в іноземній валюті мала негативну тенденцію до зниження протягом 2014 р., зокрема величина депозитів фізичних осіб зменшилися на 8,3 млрд дол. США (37,7 %), тоді як депозити юридичних осіб продовжували знижуватися, хоча і більш повільнішими темпами, що становило 1,7 млрд дол. США, тобто 23 % (табл. 3).

Таке постійне зниження залишків депозитів в іноземній валюті призводить до зниження валютної складової ліквідності банківської системи та неможливості виконання банками своїх зобов'язань в іноземній валюті.

Відмітимо, що істотне скорочення депозитів в іноземній валюті в банківській системі України призводить до браку валюти в економіці країни. Тому в таких складних умовах НБУ вдався до реалізації адміністративних дій щодо обмеження видачі депозитів в іноземній валюті починаючи з 28.02.2014 р. У 2015 році. продовжують діяти адміністративні обмеження відповідно до постанови НБУ від 01.12.2014 № 758 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» [6].

Однак, на наш погляд, такі обмеження, введені НБУ, не тільки не зупинили відтік депозитів із банківської системи України, а навпаки, сприяли прискоренню даного процесу та зростанню недовіри населення до банків, що підтверджується відповідними даними аналізу динаміки депозитів в національній

валюти (табл. 2).

Тому, в такій складній ситуації цілком логічно, що обмеження спонукають власників депозитів до вилучення готівкової валюти з вітчизняної банківської системи, а потенційні нові клієнти не ризикують вкладати свої кошти, оскільки потім потрібен буде великий термін часу для їх повернення. До того ж додатковим фактором, який активізує процес відтоку депозитів з банківської системи України, є затвердження заходів оподаткування доходів за депозитами, які набрали чинності з 01.08.2014 р. [6].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження з метою забезпечення ефективного вирішення проблем підвищення рівня ліквідності, надійності та фінансової стійкості установ банківської системи України, вважаємо за доцільне обґрунтувати та забезпечити ефективну реалізацію комплексу ключових заходів оптимізаційного характеру, а саме:

1. Забезпечення оптимальною структури та поліпшення якості капіталу для досягнення достатнього рівня покриття ним ризиків, що приймаються банківськими установами.

2. Забезпечити більш активне залучення власного банківського прибутку для здійснення інвестування капіталу, що дозволяє звільнити від оподаткування ту частину капіталу банку, яка спрямовується на підвищення рівня капіталізації кредитних установ. Заохотити інвесторів звільненням від податків на прибуток частки капіталу інвестора, яка спрямовується а збільшення обсягу власного капіталу банківської установи.

3. Активізувати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів.

4. Реалізувати ряд обґрунтованих заходів щодо удосконалення нормативно правового поля діяльності банківських установ через внесення відповідних змін до законодавчої бази в частині систематизації обов'язкових економічних нормативів, що дасть змогу підвищити ефективність процедур банківського регулювання та нагляду.

5. Активізувати процеси реорганізації та реструктуризації банків, як засобу зміцнення їх фінансової стійкості, а також забезпечити економічну ефективність банків- правонаступників, шляхом здійснення стимулюючих заходів щодо зменшення капіталу проблемного банку, який приєднується до фінансово стійкого, на суму безнадійних та сумнівних до повернення боргів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Функціонування вітчизняних банків у кризовий період розвитку економіки відбувається в умовах високих ризиків, що спричинило значні збитки банківських установ і є свідченням недостатнього фінансового рівня їх стабільності. Високі ризики в діяльності банківської системи України є стримуючим чинником кредитування економіки та населення і свідчать про необхідність вдосконалення регулювання діяльності банків, впровадження нових підходів до процедури нагляду.

Масштабний рівень збитків в діяльності банків свідчать про недооцінку ризиків у докризовий період і недостатній рівень їх хеджування, недосконалість інструментів регулювання діяльності банків та необхідність переходу від проциклічного до антициклічного регулювання діяльності банківських установ. Крім того, слід орієнтуватися на кращі прогресивні міжнародні практики банківського нагляду, впровадження нових підходів до реалізації процедур нагляду, що передбачають протистояння та попередження високих ризиків нестабільного зовнішнього середовища.

Тому, перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні основних напрямків підвищення ліквідності та фінансової стійкості вітчизняної банківської системи для забезпечення її ефективного функціонування, як ключового джерела економічного розвитку та фінансової стабільності України в умовах європейської інтеграції.

Література

1. Геєць В. М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. М. Геєць // Економіка України. – 2014. – № 2. – С. 5–23.
2. Кузнєцова С. А. Банківська система : навч. посіб. / С.А. Кузнєцова, Т.М. Болгар, З.С. Пестовська ; за ред. С.А. Кузнєцової. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 243 с.
3. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua
4. Банківська статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [bankografo.com/ analiz-banku/bankivska-statystyka](http://bankografo.com/analiz-banku/bankivska-statystyka)
5. Римар М. В. Банківська система України: процес становлення і проблеми розвитку / М.В. Римар, А.Р.Тушницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18785/1/12-47-51.pdf>
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/pubHsh/artide?art_id=36807&cat_id=36798

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

**ДЕРЖАВНІ БАНКИ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ДЛЯ УКРАЇНИ**

У статті досліджено іноземний досвід функціонування державних банків, проаналізовано їх позитивні й негативні характеристики. Виявлено, що державні банки виконують антициклічну роль у розвитку економіки та сприяють розширенню доступу до фінансування. З метою підвищення ефективності управління державним сегментом банківської системи України на основі міжнародної практики надано пропозиції щодо усунення недоліків у правовому статусі та діяльності вітчизняних державних банків.

Ключові слова: державний банк, кредит, ефективність.

KOVRYZHENKO L. O.
National Academy of Management**STATE-OWNED BANKS: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS
FOR UKRAINE**

This article analyses the international experience of functioning state-owned banks and substantiates approaches to solving problems of state participation in the capital of Ukrainian banks. It has been defined advantages and disadvantages of state-owned banks functioning. This article argues that the state-owned banks play a counter-cyclical role and promote greater access to financing. Based on comparison of key characteristics of the European development banks it has been found out that the policy of promotion of entrepreneurship and innovation, export financing, and infrastructure development through state-owned banks facilitates competitiveness of the nation on the basis of innovation component. In order to increase the effectiveness of Ukraine's public banking system, the proposals to correct shortcomings concerning the legal status and activity of state-owned banks have been provided in accordance to international practice.

Keywords: state-owned bank, credit, effectiveness.

Постановка проблеми. Необхідною умовою динамічного зростання економіки є формування розвиненої, добре капіталізованої та ефективної банківської системи. Банківський сектор більшості країн світу відіграє ключову роль у забезпеченні перерозподілу інвестиційних ресурсів та підтримці інноваційного розвитку підприємств. Водночас поточні результати діяльності вітчизняних банківських установ свідчать про втрату ними стимулюючої ролі у розвитку економіки України. Скорочення реальних обсягів кредитування комерційними банками впродовж 2014–2015 рр. внаслідок поглиблення фінансово-економічної кризи зумовлюють пошук механізмів відновлення фінансування економічного розвитку, зокрема за рахунок розширення доступу підприємств до кредитування через державні банки. Так, банки, що контролюються державою, з початку 2015 року наростили частку в активах банківського сектору на 5,2%, володіючи 27% сукупних активів банків станом на 01.10.2015 р., причому приріст відбувся, головним чином, за рахунок зростання кредитування [1]. Проте в умовах інтенсивного нарощування збитків державних банківських установ, а також кризи державного боргу, виникає проблема участі держави в банківській системі України, що є прийнятною як з точки зору реалізації завдань економічної політики, так і ефективності суспільних витрат.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. В сучасних наукових дослідженнях чимало уваги приділяється оцінці діяльності банків за участі державного капіталу. Проблемам ефективності державного банківського капіталу, способам фінансової реструктуризації банків за участі держави, визначення функцій державних банків присвячені праці багатьох науковців, серед яких Карчева Г.Т., Чмутова І.М., Примостка Л.О., Гарбар Є.С., Андріанова С., Деметріадес П., Шортленд А. та ін. [2–6]. Разом з тим, питання щодо стратегічної ролі держави як інвестора у вітчизняній банківській системі залишається недостатньо висвітленим та потребує окремого дослідження.

Метою статті є узагальнення міжнародного досвіду функціонування державних банків та обґрунтування доцільності участі держави в капіталі банків України.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід щодо створення та функціонування державних банків вказує на їх активну роль у стимулюванні економічного зростання. Традиційно економічна політика уряду покладає на державні банки специфічні функції, що спрямовані на розширення доступу до фінансових послуг окремих категорій споживачів та регіонів. Найчастіше труднощі з фінансуванням відчувають довгострокові капіталомісткі проекти, малий та середній бізнес, проекти соціальної сфери та розвитку сільської місцевості. Відсутність пропозиції щодо кредитування даних проектів з боку приватних банків зумовлює необхідність формування державних програм фінансування розвитку вищезазначених сфер.

Важлива соціально-економічна роль державних банків підкреслюється міжнародними економічними організаціями. Зокрема, у Звіті з торгівлі та економічного розвитку ЮНКТАД від 2013 року зазначається, що «пряма участь держави у забезпеченні банківського кредитування є особливо важливою в

країнах, що розвиваються, та які націлені на зміцнення внутрішнього потенціалу розвитку, оскільки довгострокові кредити для інвестицій та інновацій, так само як мікрокредити, кредитування малого й середнього бізнесу, вкрай дефіцитні навіть у сприятливий час» [7]. Комерційні банки в країнах, що розвиваються, надають перевагу короткостроковому споживчому кредитуванню чи купівлі державних цінних паперів, так як ризики ліквідності, пов'язані зі строками погашення, розглядаються банками як занадто високі [7]. Разом з тим, співвідношення приватного та державного банківського капіталу в банківських системах різних країн варіює в широкому діапазоні. Хоча загальною тенденцією є домінування приватних банків у розвинених країнах, а державних – у країнах, що розвиваються, вплив державних банків на розвиток економіки залишається суттєвим у багатьох країнах. Зокрема, у 2013 р. частка державних банків у загальному обсязі активів банківської системи Німеччини склала 27,8%, Бразилії – 34,4%, Мексики – 14,1%, Індії – 73,2%, Китаю – 68,5% тощо.

У світі існує декілька форм інституційної організації державних банків. Виокремлюють державні банки розвитку, інститути фінансування розвитку, а також державні комерційні банки, в залежності від джерел їх фінансування (депозитні чи не депозитні) та завдань (одержання прибутку чи реалізація державної політики розвитку). Зокрема, до державних комерційних банків відносяться депозитні інститути, що не мають повноважень для здійснення економічної політики, та діяльність яких спрямована на максимізацію прибутку. Державні банки розвитку мають чіткий мандат для реалізації завдань економічної політики уряду. Фінансування їх діяльності може здійснюватися за рахунок депозитів або не депозитних коштів – державних чи міжнародних фондів, випуску облігацій тощо. Інститути фінансування розвитку фондуються переважно за рахунок не депозитних джерел та разом з банками розвитку створюються для вирішення завдань економічної політики [8]. Зважаючи на важливу економічну і соціальну роль державних банків розвитку, розглянемо ключові характеристики їх функціонування у європейських країнах (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння державних банків розвитку європейських країн

Назва банку	Місія	Напрями фінансування	Джерела фінансування
KfW (Німеччина, 1948)	Підтримка внутрішнього ринку, міжнародної торгівлі, сприяння країнам, що розвиваються.	Фінансування розвитку інфраструктури, малого і середнього бізнесу, іпотечне кредитування, екологічні проекти, експортне та проектне фінансування.	Переважна частина – облігації банку, гарантовані урядом.
Finnvera (Фінляндія, 1999)	Сприяння малому та середньому бізнесу, експорту, регіональній політиці держави.	Кредити, кредитні гарантії, венчурні інвестиції, експортні кредитні гарантії та інші послуги, пов'язані з фінансуванням експорту.	Основна частина – випуск нот, що гарантуються державою.
Bank Gospodarstwa Krajowego (Польща, 1924)	Підтримка економічних і соціальних програм уряду на національному та регіональному рівні.	Довгострокове фінансування інвестиційних проектів, підтримка експорту, реалізація програм розвитку інфраструктури (транспортної, комунальної, екологічної); фінансування органів територіального управління, закладів охорони здоров'я; житлове фінансування.	Урядові фонди, сформовані в тому числі за рахунок фінансування з фондів ЄС; емісія облігацій, гарантованих урядом.
Slovak Guarantee and Development Bank (Словаччина, 1991)	Сприяння розвитку підприємництва відповідно до національної економічної політики.	Гарантії для старт-апів, кредити та гарантії для малого, середнього бізнесу, кредити с/г підприємствам, фінансування місцевих органів влади, реновації житла.	Фонди ЄС, підтримка банку розвитку Німеччини KfW та банку СЕВ та ін.
Slovenska izvozna in razvojna banka (Словенія, 1992)	Розвиток на довгостроковій основі фінансових послуг, що доповнюють існуючі фінансові ринки, з метою забезпечення сталого розвитку.	Фінансування та гарантії для міжнародного бізнесу, фінансування розвитку підприємництва, інновацій – наукової та освітньої діяльності, екології, енергетики і будівництва інфраструктури та ін.	Запозичення на зовнішніх ринках від свого імені і за власний рахунок, а також під гарантії держави та ін.

Складено за даними: [9–13].

Як видно з даних таблиці 1, ключовим завданням європейських банків розвитку є підтримка експортного потенціалу, стимулювання розвитку підприємництва та інновацій, фінансування інфраструктури, що сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки за рахунок інноваційної складової.

Варто також зазначити, що під час глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр. уряди багатьох країн з метою відновлення економічного зростання здійснювали фінансування приватного сектору через державні банки. Так, зокрема, програми кредитування державними банками окремих категорій позичальників та інші види державної підтримки були запроваджені в Німеччині, Польщі, Мексиці, Бразилії, Китаї тощо. Це дозволило стабілізувати обсяг сукупного кредитування та продемонструвало антициклічну роль державних банків.

Разом з тим, діяльність державних банків має негативні аспекти. Зокрема, проблема політичного впливу на розподіл кредитування – один з ключових приводів для критики державних банків. Доречно зауважити, що ця проблема значною мірою пов'язана з якістю інституційного середовища, якістю корпоративного управління в банках, ефективністю моніторингу регулятора за діяльністю банків. Досвід країн з низькою якістю інституційного середовища та високим рівнем корупційних ризиків, свідчить, що проблеми інсайдерського кредитування, високої концентрації кредитів притаманні як державному, так і приватному сегментам банківського сектору. Ще одним недоліком діяльності державних банків вважається нижча прибутковість порівняно з приватними банківськими установами. Проте слід зважати, що державні банки керуються, насамперед, немонетарними цілями. Їх оцінка повинна враховувати відповідність діяльності наданим повноваженням щодо реалізації економічної політики. Таким чином, рішення щодо доцільності функціонування державних банків ґрунтується на досягненні компромісу між їх прибутковістю, допустимим рівнем суспільних витрат, пов'язаних з реалізацією завдань політичних завдань, з одного боку, та очікуваним ефектом інвестиційного і соціального розвитку, – з іншого.

Діяльність вітчизняних державних банків у порівнянні із світовою практикою має ряд суттєвих недоліків, серед яких неузгодженість місії банків з їх фактичною діяльністю, відсутність чіткої спеціалізації бізнесу; нарощування обсягів діяльності внаслідок наявності неринкових конкурентних переваг; неефективність розподілу кредиту та високий обсяг збитків; корупційні ризики.

Невідповідність сучасного стану державного сегменту банківського сектору України загальноприйнятим засадам функціонування державних банків та потребам довгострокового економічного розвитку зумовлює необхідність вдосконалення стратегії держави щодо розвитку державних банківських установ. Така стратегія має ґрунтуватись на розвитку інвестиційного потенціалу банківської системи України та передбачати наступні кроки: закріплення на законодавчому рівні чітких повноважень державних банків у сфері реалізації державної економічної політики відповідно до типу банку, джерел формування ресурсів та завдань щодо створення комплементарних до існуючих фінансових ринків; формування якісного інституційного середовища; вдосконалення банківського регулювання і нагляду; забезпечення прозорості діяльності державних банків; покращення якості ризик-менеджменту, розробку стратегії врегулювання збитків; вихід з капіталу банків, що не відповідають завданням економічної політики держави.

Висновки. Державні банки виконують важливу роль у розвитку економіки, розширюючи можливості фінансування інноваційних та інвестиційних проектів, формуючи тим самим умови довгострокового економічного зростання. Разом з тим, відсутність якісного інституційного середовища та належного державного управління знижують ефективність діяльності державних банків. Перехід України до інноваційної конкурентної економіки потребує впровадження сучасних механізмів фінансування довгострокового економічного зростання, в тому числі на основі створення державного банку розвитку.

Література

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
2. Гарбар Є. С. Альтернативні шляхи капіталізації банку під час значного дефіциту грошових ресурсів / Є.С. Гарбар // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2. Т. 2. – С. 35–39.
3. Чмутова І.М. Особливості функціонування державних банків у банківській системі України / І.М. Чмутова // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 135–138.
4. Примостка Л. О. Державний капітал у банківській системі України / Л.О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – № 2(24). – С. 107–119.
5. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення / Г.Карчева // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 26–32.
6. Andrianova, S., Demetriades, P., & Shortland, A. (2012). Government Ownership of Banks, Institutions and Economic Growth. *ECONOMICA*, 79(315), 449–469.
7. UNCTAD (2013). Trade and Development Report, 2013. Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy, United Nations publication, Sales No. E .13.II .D.3, New York and Geneva.
8. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.worldbank.org.
9. Офіційний сайт KfW [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kfw.de.
10. Офіційний сайт Finnvera [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.finnvera.fi.
11. Офіційний сайт Bank Gospodarstwa Krajowego [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bgk.com.pl.
12. Офіційний сайт Slovak Guarantee and Development Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.szrb.sk.
13. Офіційний сайт Slovenska izvozna in razvojna banka [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sid.si>.

Надійшла 02.03.2016; рецензент: к. е. н. Силкіна Ю. О.

ГЕНЕЗИС АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті узагальнені підходи до дослідження еволюції автотранспортного страхування та впливу на його розвиток історичних, економічних, соціальних та політичних факторів. Запропонована періодизація розвитку автотранспортного страхування. Здійснено дослідження становлення та розвитку автотранспортного страхування в Україні. Проведений аналіз основних подій, які упродовж відповідних історичних періодів мали істотний вплив на провадження автотранспортного страхування та визначали його подальший вектор розвитку.

Ключові слова: автотранспортне страхування, дорожньо-транспортна пригода, майнові права, страхувальники, потерпілі особи.

SALAYCHUK O. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

THE GENESIS OF MOTOR INSURANCE

This article generalizes approaches to research of motor insurance evolution and influences of historical, economic, social and political impacts on motor insurance. The author proposes a periodization of motor insurance development. The establishment and development of motor insurance in Ukraine has been performed. It has been analyzed the most important events impacted on motor insurance within the certain historical periods and which predetermined vector of its further development.

Key words: motor insurance, road-traffic accident, property rights, insurers, victims.

Постановка проблеми

У сучасних економічних системах більшості країн світу страхування, а особливо соціально-орієнтовані його види, є одним із важливих механізмів, за допомогою якого реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, підвищується ефективність суспільного розвитку, акумулюються значні інвестиційні ресурси. Найдинамічнішим структурним компонентом страхової галузі виступає автотранспортне страхування у зв'язку із розвитком транспортної інфраструктури, здешевленням та доступністю транспортних засобів, постійного їх кількісного та якісного збільшення. Відіграючи важливу соціальну роль у суспільстві, автотранспортне страхування виступає пріоритетним вектором розвитку більшості національних страхових ринків. Дослідження еволюції автотранспортного страхування, враховуючи історичні, економічні та соціальні фактори, які зумовили появу цього комплексу видів страхування, дозволяє розкрити його сутність та розробити ряд заходів щодо вдосконалення цього фінансового механізму захисту майнових прав громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню окремих аспектів означеної проблеми присвячені праці ряду зарубіжних науковців та практиків: В. Райхер, Б. Райзберг, А. Азрилиян, Д. Бланд, І. Корчевська, В. Шевчук, А. Курсі, Р. Дейда, У. Лемор, Є. Герман та ін. Серед вітчизняних науковців заслуговують на увагу роботи С. Волосович, В. Базилевича, С. Осадеця, К. Лібіх, О. Залетова, Н. Внукової, М. Лутака, Т. Ротової, Р. Пікус, Я. Шумелди, В. Фурмана, А. Камневої, Т. Говорушко, Г. Бовсуновської, Т. Яворської, О. Гаманкової та ін.

Метою статті є дослідження генезису автотранспортного страхування, факторів, які зумовили його появу, а також виокремлення основних етапів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні фактично існують дві гіпотези щодо виникнення автотранспортного страхування. Відповідно до однієї з них, автотранспортне страхування було започатковане понад 250 років тому у Франції, разом із появою омнібусів – різновиду міського громадського транспорту, звичного для другої половини XIX століття. Більш поширеною серед науковців є друга гіпотеза, відповідно до якої історія автотранспортного страхування починає свій відлік саме з 1898 року, після того, як у 1895 році у США випустили перший автомобіль [1].

Незважаючи на різні погляди дослідників щодо періоду зародження автотранспортного страхування у світі, загально визнаним є той факт, що потреба у автотранспортному страхуванні виникла одночасно із появою перших транспортних засобів. Адже з початком експлуатації суспільством транспортних засобів з'явилися дорожньо-транспортні пригоди, за наслідками яких завдавалися збитки учасникам таких пригод.

Основні етапи та фактори розвитку автотранспортного страхування, а також характерні риси, притаманні цьому комплексу видів страхування у процесі його еволюції з відповідною умовністю узагальнено у табл. 1.

Перший етап автотранспортного страхування починає свій відлік від появи транспортних засобів та усвідомлення автовласниками того факту, що експлуатація транспортного засобу може призвести до непередбачуваних подій – дорожньо-транспортних пригод, за наслідками яких, їм або третім особам будуть завдані певні збитки. Наприкінці XIX ст. автотранспортне страхування, зокрема у Великобританії,

передбачало, як правило, дуальний страховий захист учасників дорожнього руху: автомобіля від пошкоджень за результатами дорожньо-транспортних пригод, а водія від наслідків нещасного випадку і настання його цивільно-правової відповідальності. Проте, такий механізм не у повній мірі відповідав інтересам третіх осіб – потерпілих у ДТП, адже страхові відносини здійснювалися між страховиком і страхувальником, котрий, у кінцевому підсумку, і отримував страхове відшкодування [2].

Таблиця 1

Етапи розвитку автотранспортного страхування

<i>Етапи</i>	<i>Фактори впливу на розвиток</i>	<i>Характерні риси</i>
Перший (друга половина XVIII ст. – кінець XIX ст.)	Поява транспортного засобу, як об'єкту ризику.	Стихийний характер автотранспортного страхування, страхування транспортного засобу здебільшого як майна, відсутність методичних та методологічних основ його здійснення.
Другий (початок XX ст. – перша половина XX ст.)	Різке збільшення кількості транспортних засобів. Вдосконалення технічних характеристик транспортних засобів, що призводило до підвищення ризиковості їх експлуатації.	Розподіл автотранспортного страхування: на страхування автомобіля та страхування відповідальності водія/власника транспортного засобу. Страхові відносини відбуваються у системі «страховик – страхувальник».
Третій (1925–1953 рр.)	Створення законодавчої, методологічної бази для розвитку автотранспортного страхування. Розвиток автомобільного туризму.	Запровадження у країнах на законодавчому рівні обов'язковості страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами. Система відносин «страховик – страхувальник – потерпілий».
Четвертий (1953–1972 рр.)	Розвиток міжнародного автомобільного туризму. Лібералізація візового режиму.	Заснування міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка». Уніфікація страхового законодавства у різних країнах. Формування системи відносин «страховик – страхувальник – потерпілий – Національне Бюро».
П'ятий (1972 р. – теперішній час)	Економіко-політична інтеграція країн. Усування адміністративних бар'єрів для міграції людей, товарів, послуг, переміщення транспортних засобів. Розвиток інформаційних технологій.	Гармонізація вимог та принципів до провадження обов'язкового автострахування. Заснування механізмів гарантування страхових виплат. Соціалізація автострахування. Система відносин «страховик – страхувальник – потерпілий – Національне бюро – гарантійний фонд. Перехід до електронних полісів та укладання договорів страхування через інтернет.

Складено на основі [2, 4–8] та самостійних досліджень автора.

З часом (у 20-і роки XX ст.) вище означена обставина, зростання рівня суспільного добробуту [3, с. 295], різке збільшення кількості автомобілів обумовили чітке виокремлення з автотранспортного страхування добровільного страхування автомобілів та обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників автомобілів перед третіми особами, яке вперше було запроваджене у 1925 році у США [4]. Згадані тенденції були характерними для другого етапу розвитку автотранспортного страхування, протягом якого також відзначалось стрімке поширення обов'язкового автотранспортного страхування у країнах Західної Європи. У 1927 році першою європейською країною, яка запровадила у обов'язкове автострахування, була Данія, пізніше відповідні закони були прийняті Фінляндією та Норвегією. У 50-х роках XX ст. обов'язкове автотранспортне страхування поширювалось у Великобританії, Люксембурзі, Ірландії, Чехословаччині, Німеччині, Франції, Бельгії та Італії [5].

Із неминучим розвитком міжнародного автомобільного сполучення в Європі у 20–40-х роках XX століття назріло питання щодо необхідності поширення діючих на той час в окремих країнах умов обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників під час відвідування інших країн. Таким чином, виникла основна передумова для створення міжнародного страхового законодавства, яке б уніфікувало умови та принципи провадження цього виду страхування у різних країнах [6].

Характерним для третього етапу розвитку автотранспортного страхування було вдосконалення існуючих нормативно-методичних підходів до провадження автотранспортного страхування у країнах та

пошук шляхів створення урядами країн Європи системи, яка могла б, з однієї сторони, захищати інтереси потерпілого в результаті дорожньо-транспортної події у випадку заподіяння йому збитку (шкоди) іноземним громадянином, а, з іншої, – позбавити власника транспортного засобу під час подорожі по території Європи від необхідності виконання додаткових вимог з автотранспортного страхування, що передбачалися національним законодавством про обов'язкове страхування цивільної відповідальності автовласників [7]. Основною перешкодою для створення та впровадження такої системи було невирішеність правового питання про підпорядкування іноземних автовласників, які приїжджали з-за кордону, обов'язковому страхуванню їх цивільної відповідальності. Адже, на той час, в одних країнах (Великобританія, Ірландія, Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія) на законодавчому рівні передбачалася обов'язковість автострахування для іноземних автовласників, а в інших (Німеччина, Швейцарія, Австрія, Чехословаччина) іноземні автовласники звільнялися від такого обов'язку [8]. Поставлені завдання були вирішені у 1949 році Комітетом з транспорту при Європейській економічній комісії шляхом видачі Рекомендації №5 урядам країн Західної Європи щодо основних принципів договорів обов'язкового страхування відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами [9]. Подальшим результатом видачі цього документу стало заснування Міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка» у 1953 році, яка об'єднала десять європейських країн (Бельгію, Великобританію, Грецію, Данію, Ірландію, Італію, Люксембург, Нідерланди, ФРН та Францію), уряди яких задекларували намір ухвалити законодавчі акти, які регламентували б створення системи «Зелена картка» та взаємовідносини між країнами-членами такої системи [10].

Означені нововведення поклали початок четвертому етапу розвитку автотранспортного страхування. Він характеризується продовженням процесу об'єднання країн, переважно за політико-географічним принципом, у міжнародні системи автомобільного страхування. Окрім міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка», яка налічувала вже понад 40 країн, було запроваджено «Помаранчеву картку» (19 країн), «Блакитну картку» (9 країн), «Рожеву картку» (6 країн), «Коричневу картку» (14 країн), «Жовту картку» (11 країн).

П'ятий етап розвитку автотранспортного страхування розпочинається у 1972 році, що обумовлено необхідністю міжфункціональної координації між страховиками та Національними бюро, отримання синергетичного ефекту від їх взаємодії, забезпечення її технологічної підтримки, гармонізації страхових продуктів згідно із міжнародними стандартами [11, с. 338]. Це вплинуло на прийняття та запровадження на міжнародному рівні перших нормативних актів (Директив Ради Європейського Співтовариства), які сприяли наближенню законодавства різних країн у питаннях страхування цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами, спрощенню процедури контролю з боку компетентних органів за наявністю у водіїв договорів автострахування, вдосконаленню захисту майнових прав потерпілих у результаті дорожньо-транспортних пригод, а також запровадженню механізму безумовного гарантування страхових виплат. Цей етап також супроводжується впровадженням інформаційних та інноваційних технологій, вдосконаленням рівня страхового захисту та підвищенням якості страхових послуг. Зокрема, йдеться про запровадження інтернет-каналів реалізації страхових послуг, використання онлайн-адміністрування претензій страхувальників та потерпілих, поширення інтегрованих засобів телекомунікаційної та інформаційної обробки й передачі інформації (телематика), які дозволяють ефективніше та оперативніше оцінити страхові ризики. До інноваційних технологій у автотранспортному страхуванні можна віднести запровадження прямого врегулювання страхових випадків, яке передбачає право потерпілого звертатися до страховика, з яким укладено договір обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності, замість традиційного звернення до страховика відповідальності особи, винної у настанні дорожньо-транспортної пригоди. Значним прогресом у автотранспортному страхуванні стало запровадження спрощеної довідки фіксування обставин ДТП (Європротоколу), яка дозволяє обом учасникам автопригоди оперативно, без залучення працівників компетентних органів, зафіксувати причини та обставини такої пригоди та звернутися до страховика за отриманням страхового відшкодування. Також на сучасному етапі спостерігається продовження об'єднання країн у міжнародні системи автомобільного страхування, зокрема на стадії формування знаходиться «Біла картка», членами якої на сьогодні є 10 країн.

Під автотранспортним страхуванням ми розуміємо обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності автовласників та добровільне автострахування (КАСКО) – основні види страхування, якими представлене автотранспортне страхування у більшості країн світу. Аналогічний підхід використано при дослідженні розвитку автотранспортного страхування в Україні, незважаючи на різні погляди вітчизняних авторів щодо комбінацій та класифікацій видів страхування, які можна відносити до комплексу автотранспортного страхування.

Історія розвитку вітчизняного автотранспортного страхування розпочинається з 15.01.1994, коли Указом Президента України № 7/94 було запроваджено обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на випадок заподіяння шкоди життю і здоров'ю громадян, їх майну та майну юридичних осіб. Цим указом також покладалося на Кабінет Міністрів України завдання затвердити положення про порядок і умови обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Найбільш результативним у теоретичному та прикладному сенсі вважається період, відлік якого розпочинається з 1996 року – набрання чинності Постановою КМУ «Про порядок та умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» №1175, положення якої також удосконалювались упродовж наступних років. Цією постановою визначалися порядок і умови проведення згаданого виду страхування та організаційно-правові засади створення Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ), як єдиного об'єднання страховиків, які мають право укладати договори обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Створення такої організації було однією із обов'язкових передумов для вступу країни до міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка», що давало право вітчизняним страховикам укладати договори міжнародного автотранспортного страхування «Зелена картка».

Знаковим для українського страхового ринку виявився 1997 рік, коли Україна набула статус перехідного члена міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка». Як наслідок, договори обов'язкового автотранспортного страхування, які уклалися страховиками-членами МТСБУ на умовах міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка» надавали водіям транспортних засобів страхове покриття у межах лімітів та умов законодавства країни відвідування на території майже 40 іноземних країн-членів цієї системи. До набуття членства Україною у згаданій міжнародній системі, вітчизняні страховики реалізовували на агентських умовах страхові продукти від імені іноземних страховиків, переважно з країн Центральної Європи (Польща, Словаччина, Чехія тощо).

Одночасно із отриманням права вітчизняними страховиками укладати договори міжнародного страхування «Зелена картка», дія яких поширювалася на інші країни, Україна зобов'язалася визнавати іноземні страхові сертифікати, які пред'являлися іноземними водіями під час здійснення ними дорожньо-транспортних пригод на території України. Таким чином, відбувся значний крок вперед у захисті майнових прав українських водіїв за кордоном та українських громадян при завданні збитків їх життю, здоров'ю та майну на території України з вини іноземних водіїв.

З набуттям чинності з 01.01.2005 Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» ринок автотранспортного страхування в Україні почав набувати більше цивілізованих рис та наближувати страховий захист потерпілих у дорожньо-транспортних пригодах до європейських стандартів.

Фактично одночасно із розвитком обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників в Україні у 90-і роки ХХ ст. започаткувалося добровільне майнове страхування (КАСКО), проте воно не мало масового характеру у зв'язку із нерозвиненим ринком автомобільного кредитування, невід'ємним елементом якого виступав цей вид страхування. Ситуація кардинально почала змінюватися з початком 2000-х років у зв'язку із стабільним щорічним зростанням всіх секторів економіки України, у томі числі банківського та страхового ринків. Як наслідок, цей тренд призвів до вагомого зростання добровільного майнового страхування.

Поштовхом до розвитку та становлення страхового ринку в Україні в цілому та автотранспортного страхування як його складової, стало також прийняття у 1996 році Закону України «Про страхування». В.О. Безугла виділяє наступні етапи розвитку автотранспортного страхування в Україні [12]:

1) Перший етап (1969–1985 рр.). Цей етап характеризується розвитком добровільного страхування транспортних засобів, як самостійного виду страхування.

2) Другий етап (1986–1990 рр.). Для цього етапу притаманний розвиток добровільного комбінованого страхування автомобіля, водія і багажу.

3) Третій етап (1991–2005 рр.). У зв'язку із набуттям Україною незалежності, питання автотранспортного страхування прийняли нові організаційно-правові форми, запровадження страхування засобів наземного транспорту і відповідальності власників транспортних засобів здійснювалося на добровільних засадах.

4) Четвертий етап (з 2005 року до сьогодні). Четвертий етап розвитку автотранспортного страхування розпочався одночасно із введенням на законодавчому рівні обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

В історичному контексті та з юридичної точки зору, така періодизація є не зовсім коректною по відношенню до вітчизняного автотранспортного страхування в Україні, адже свій початок вона бере за довго до набуття Україною незалежності.

З огляду на вищезазначене, при детермінуванні етапів розвитку автотранспортного страхування в Україні, на наш погляд, більш коректним є виділення наступних його етапів (табл. 2).

В основі запропонованої періодизації розвитку автотранспортного страхування в Україні лежить аналіз основних подій, які упродовж відповідних історичних періодів мали істотний вплив на провадження автотранспортного страхування.

В Україні історія розвитку автотранспортного страхування розпочинається з 1994 року – формального запровадження обов'язкового автотранспортного страхування. Відносно недовгий період становлення та розвитку автотранспортного страхування в Україні дозволяє детермінувати 3 основні етапи його розвитку, упродовж яких закладалися теоретичні та методологічні основи автотранспортного

страхування, що визначили подальший вектор його розвитку. Подіями, які сприяли розвитку автотранспортного страхування в Україні були заснування страховиками у 1994 році Моторного (транспортного) страхового бюро України, прийняття у 1996 році Закону України «Про страхування», приєднання України у 1997 році до міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка», прийняття профільного Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», положення якого привнесли європейські стандарти для українського страхового ринку.

Таблиця 2

Етапи розвитку автотранспортного страхування в Україні

<i>Етапи розвитку</i>	<i>Період етапу</i>	<i>Характеристика етапів</i>
Перший	1991–1995 рр.	Вжиті перші спроби запровадження обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів на випадок заподіяння шкоди життю і здоров'ю громадян, їх майну та майну юридичних осіб. Розроблення та запровадження правил добровільного страхування автотранспорту (КАСКО). Створення страховиками Моторного (транспортного) страхового бюро України.
Другий	1996–2004 рр.	Прийняття базового закону «Про страхування» та Постанови КМУ «Про порядок та умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів» № 1175. Вступ України до міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка». Запровадження обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності на умовах міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка».
Третій	З 2005 р. до теперішнього часу	Прийняття профільного закону «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів». Приведення умов та правил автотранспортного страхування до Європейських стандартів.

Складено на основі [2, 4, 9] та самостійних досліджень автора.

Подальше дослідження визначених причинно-наслідкових зв'язків та детермінантів автотранспортного страхування сприятиме вдосконаленню організаційно-правових засад його розвитку.

Висновки

Еволюція автотранспортного страхування починає свій відлік від появи перших транспортних засобів та усвідомлення автовласниками того факту, що експлуатація транспортного засобу може призвести до непередбачуваних подій – дорожньо-транспортних пригод, за наслідками яких їм або третім особам будуть завдані певні збитки.

На початку свого розвитку автотранспортне страхування, насамперед, покривало ризик пошкодження транспортного засобу, як майна, згодом стало поширюватися також на покриття цивільно-правової відповідальності автовласників перед третіми особами. В основі періодизації становлення та розвитку добровільного та обов'язкового автотранспортного страхування лежать наступні фактори: історичні (поява транспортних засобів), соціальні (підвищення рівня життя населення), економічні (доступність та масовість транспортних засобів, завдяки їх здешевленню, потреба у джерелі відшкодування збитків за наслідками дорожньо-транспортних пригод), політичні (усування територіально-адміністративних бар'єрів, уніфікація норм законодавства).

З відповідною умовністю можна виділити п'ять основних етапів розвитку автотранспортного страхування, кожний з яких характеризується певними подіями та обставинами, які стали визначальними в якісному розвитку автотранспортного страхування протягом відповідних історичних періодів.

Визначальним поштовхом до якісних змін у автотранспортному страхуванні та виведення його на міжнародний рівень стало створення у 50-х роках ХХ ст. міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка», завдяки якій автовласники отримали страхове покриття на території країн, інших від країн їх постійного проживання, а потерпілі особи стали забезпеченими від наслідків дорожньо-транспортних, які сталися з вини водіїв-нерезидентів. Сучасний етап розвитку автотранспортного страхування, який триває і нині, характеризується гармонізацією вимог та принципів до провадження обов'язкового автострахування, функціонуванням механізмів гарантування страхових виплат, соціалізацією автотранспортного страхування, інтенсивним впровадженням інтернет-технологій до його провадження.

Література

1. История автострахования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smotra.ru/companies/79/blog/169995/>.
2. Нескороджена Л.Л. Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів в Україні: історичний аспект / Л.Л. Нескороджена // Юриспруденція: теорія і практика. – 2007. – № 3. – С. 19–24.
3. Волосович С.В. Страхування ризиків кредитної сфери : монографія / С.В. Волосович. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 388 с.
4. Лосіхін О.О. Проблеми взаємодії держави та страховиків щодо підвищення безпеки дорожнього руху [Електронний ресурс] / О. О. Лосіхін // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 101–112. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/zpnudps_2013_1_12.pdf
5. Шевчук В.А. Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств / Шевчук В.А. – М. : Издательский центр «Анкил», 1998. – 80 с.
6. Безпека дорожнього руху: роль страхового ринку : колективна монографія / за ред. О.М. Залетова. – К. : МТСБУ, Асоціація безпеки дорожнього руху, УНДІ «Права та економічних досліджень», 2011. – 64 с.
7. Щодо страхування відповідальності за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=60188&langid=1>.
8. Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования / В.К. Райхер. – М. – Л. : Изд-во Акад. наук СССР в Ленинграде, 1947. – С. 168.
9. Залетов О. Тернистий шлях до європейської правової системи / О. Залетов // Галицькі контракти : діловий тижневик. Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту. – 2000.
10. Волосович С.В. Страхування ризиків у системі кредитних відносин : дис. ... доктора екон. наук / Світлана Василівна Волосович – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 489 с.
11. Страхование от А до Я: книга для страхователя / под ред. Л.И. Корчевской, К.Е. Турбиной. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 624 с.
12. Безугла В.О. Страхування / В.О. Безугла. — К. : Центр навчальної літератури, 2008. — 582 с.

Надійшла 02.03.2016; рецензент: д. е. н. Волосович С. В.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ЗБОРУ ДАНИХ ПРО ОПЕРАЦІЙНІ ВТРАТИ БАНКУ

Проведене дослідження свідчить, що актуальною залишається задача оптимізації зусиль на процес збору даних про операційні ризики банку та їх аналіз. Для зменшення суб'єктивності вибору напрямку не суцільного контролю/аудиту пропонується використання математичного методу – закону Бенфорда – для визначення напрямів досліджень «вузьких» місць діяльності банку. Демонстраційні розрахунки проведені на прикладі трьох українських банків з найбільш розгалуженою мережею відділень: АТ «Ощадбанк», ПАТ КБ «Приватбанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль». Запропонований підхід, що може бути використаний для внутрішнього контролю/аудиту операційного ризику, має максимально підвищити ефективність перевірок при зменшенні витрат та зусиль на їх проведення.

Ключові слова: банківський контроль та аудит, операційні ризики, закон Бенфорда.

BIELOVA I. V., NILOVA N. M.
Ukrainian Academy of Banking, Sumy, Ukraine

METHODOICAL BASES OF OPTIMIZATION OF COLLECTING DATA PROCESS ON THE OPERATING COSTS OF BANKS

The aim of the research is to develop a methodical principles of optimization the process of collecting information on banking operational risk, and determination on this basis the "narrow" places of activity. The study shows that losses from operational risk are increases nowadays and the costs for collecting information on risks in sampling control /audit depends on the correct choice of the research direction and of the type of operating incidents. In order to decrease choice subjectivity of sampling control/audit direction authors suggest using the Benford's law as mathematically method. It can be used to determine research areas of lack of control . Calculation examples are carried based on the data of three Ukrainian banks that have the biggest spread of branch offices: PJSC "State Savings Bank of Ukraine", PJSC CB "PrivatBank" and JSC "Raiffeisen Bank Aval". Suggested approach can be used for internal control/audit of operational risks. As a result it should increase the effectiveness of inspections while reducing its costs and implementation efforts.

Keywords: banking audit, operational risks, Benford's law.

Постановка задачі. В своїй діяльності банки є уразливими до багатьох видів ризиків, і операційний є дуже значним та важливим з них. Для оцінки потенційних збитків Basel /Базель II [5] вимагає, щоб банки проводили моделювання операційного ризику. На етапі моніторингу операційного ризику необхідним є формування якісної бази даних про компоненти ризику, а також створення на цій основі стандартних звітів для контролю за ключовими індикаторами ризику, для визначення порогових рівнів та лімітів. Це допомагає значно знижувати нанесений банку збиток. Суттєве значення має також невелика вартість процесу збору інформації про ризики і контролю якості зібраних даних одночасно. Тому на сьогодні питання оптимізації процесу збору інформації про операційні інциденти, є актуальним і потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика визначення, управління операційними ризиками банку привертає увагу ряду зарубіжних та вітчизняних науковців, а також висвітлена у численних документах Базельського комітету з банківського нагляду, в тому числі у Basel II [5]. Зокрема, рядом авторів вивчалось питання використання аудиту та математичних методів для виявлення шахрайства всередині компанії, для перевірки якості отриманих даних про операційні ризики. Так, цими вченими є І. Ю. Гусев [1], І.Б.Журавльов [2], F. Benford [7], J. Boyle [8], Mark J. Nigrini [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на той факт, що тематика операційних ризиків банку та використання аудиту як інструменту для аналізу відповідних витрат/наслідків широко висвітлена в науковій та методичній літературі, на сьогоднішній день не було сформовано єдиного підходу щодо використання математичних методів для визначення продуктивних напрямів досліджень «слабких» та «вузьких» місць діяльності. Тому актуальною залишається задача визначення «ціни» контролю, адже при розробленні системи внутрішнього контролю керівництво банку повинне враховувати співвідношення витрат (на здійснення контролю) і вигід (уникнення збитків, пов'язаних із загрозою ризику або власне з ризиком).

Мета статті (постановка завдання). Полягає у розробці методичних засад оптимізації процесу збору інформації про операційні ризики банку, і визначенні на цій основі «вузьких» місць діяльності.

Основний текст. Операційний ризик серед ризиків банківської системи є другим після кредитного ризику за значимістю та першим за масштабністю наслідків. Про це свідчать результати оцінок дослідників та банківських експертів. Даний факт визначає необхідність організації належної системи управління операційним ризиком в кожному банку.

Майбутнє впровадження рекомендацій Базеля II (Basel II) в усіх українських банках передбачає

збір даних про операційні ризики. Зрозуміло, що важливим питанням є формування бази якісних даних про них (спочатку за минулі 3–5 років). Збір даних про випадки операційних втрат – основа для подальших управлінських задач та рішень, в тому числі щодо виявлення «вузьких місць» у побудові бізнес-процесів, оцінки вимог до капіталу, який направляється на покриття непередбачених операційних втрат. Тобто від якості зібраних даних залежить оцінка рівня операційного ризику.

Операційні втрати включають в себе збитки, що виникають в результаті недоліків або помилок у внутрішніх процесах, в діях співробітників та інших осіб, у роботі інформаційних систем або внаслідок зовнішніх подій.

Відповідно до вимог Базельського комітету з банківського нагляду інформація про операційні інциденти класифікується наступним чином:

- внутрішнє шахрайство;
- зовнішнє шахрайство;
- кадрова політика і безпека праці;
- клієнти, продукти і ділова практика;
- заподіяння шкоди матеріальним активам;
- порушення безперервності функціонування і збої (відмови) систем;
- здійснення діяльності і управління процесами.

В кожному банку окрім групування складових операційного ризику за компонентами/інцидентами, відбувається ще й групування за місцем виникнення – відділенням чи філією, а банки з розгалуженою мережею підрозділів здійснюють групування ще й за областю країни. Для швидкої та ефективної обробки таких даних банки часто використовують цифрові та літерні коди для позначення областей, відділень, типів інцидентів та ін.

Але, як не дивно це здається на перший погляд, перші значущі цифри у більшості цифрових рядів не є абсолютно випадковими та такими, що мають рівну ймовірність «зустрітися». Навпаки, як показує закон Бенфорда («закон аномальних чисел») [7], обчислена ймовірність появи числа n в якості першої значущої цифри деякого числа, підпорядковується наступній закономірності:

$$P = -\log(1 - n^{-1}), \quad n = 1, \dots, 9. \quad (1)$$

Розподіл (1) може бути представлено на рис. 1, що відбиває ймовірність (повторення) цифр від 1 до 9 в якості першої значущої цифри. Але невідворотним є факт, що людський вибір, в основному, не випадковий, і числа, що «придумуються» людьми, як правило, закону Бенфорда не відповідають, тому і масиви даних, що містять велику частку придуманих людьми цифр, показують значне відхилення від закону.

Набори даних відповідають закону Бенфорда у разі, якщо їх елементи отримані з різних джерел шляхом множення, ділення або піднесення до степеня [8].

Зібрані банками дані по операційних втратах є однією із сфер, де закон Бенфорда можна вважати корисним засобом аналізу якості та достовірності даних.

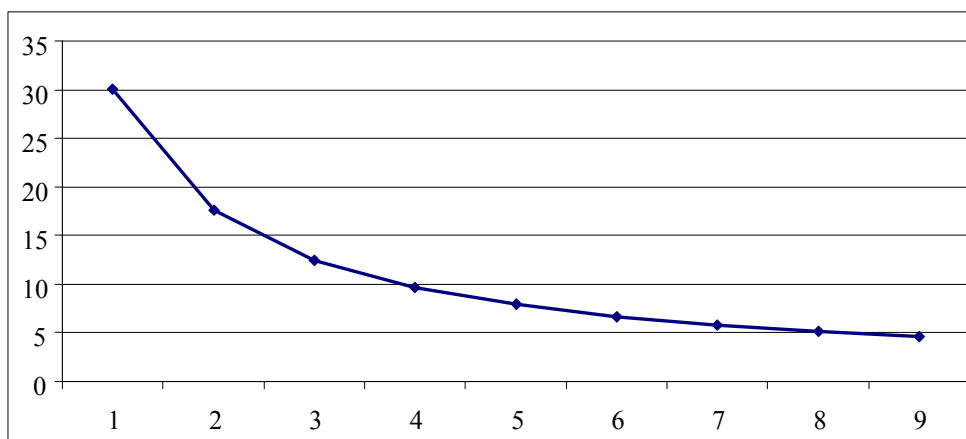


Рис. 1. Графік розподілу першої значущої цифри у відповідності до закону Бенфорда, %

Першим об'єктом нашого аналізу будуть числові дані з бухгалтерської або управлінської звітності АТ «Ощадбанк». На прикладі збору даних про операційні втрати в цьому банку пропонуємо використати закон Бенфорда, який описує розподіл частоти перших значущих цифр у числових рядах.

Зазначений вище закон Бенфорда в цілому може бути інтерпретований нами близько до трактування більш відомого принципу Парето. Принцип Парето (також відомий як правило Парето, правило 80—20 чи принцип малої кількості причин) стверджує, що для багатьох явищ вісімдесят відсотків наслідків спричинені двадцятьма відсотками причин. Найважливіші наслідки закону Парето є такими:

- значущих чинників небагато, а факторів тривіальних безліч – лише поодинокі дії призводять до важливих результатів;

- велика частина зусиль не дає бажаних результатів. Але 20% зусиль дають 80% результату. На жаль, часто неможливо організувати діяльність так, щоб не витратити інші 80% зусиль.

Але для того, щоб продуктивно витратити зазначені 20% зусиль (це неточна цифра) для пошуку 80% проблем, потрібно знати, де саме шукати ці проблеми. Тут як раз в допомозі може бути закон Бенфорда.

Викладемо наші пропозиції з пошуку продуктивних напрямів досліджень проблем та «вузьких» місць на прикладі АТ «Ощадбанк». Даний банк має найбільш розгалужену мережу відділень серед усіх банків країни. З урахуванням того, що з весни 2014 р. припинили існування відділення у АР Крим та м. Севастополь, банк станом на 01.05.2014р. мав 5075 відділень. Згодом припинили діяльність і відділення в зоні АТО.

З метою внутрішнього обліку банк прийняв такий підхід до формування номеру відділення: перші п'ять цифр – код регіону (при чому перші три – 100 – є однаковими для всіх, тому не приймаємо їх для розрахунків), а через слеш – номер відділення у регіоні (табл. 1):

Таблиця 1

Фрагмент даних про відділення АТ «Ощадбанк» станом на 01.05.2014 (за даними [4])

Номер відділення	Адреса	Номер телефону
10001	м. Вінниця, вул. Соборна, 71	(0432) xxxxxx
10001/01	смт Літин, вул. Леніна, 6	(04347) xxxxxx
10001/02	смт Томашпіль, вул. Леніна, буд.15	(04348) xxxxxx
10001/03	м. Тульчин, вул. Леніна, 47	(04335) xxxxxx
10001/011	с. Багринівці, вул. Леніна, 57	немає
10001/012	с. Пеньківка, вул. Жовтнева, 83	немає
...

Кодування регіонів та кількість відділень у кожному з них представлені у таблиці 2:

Таблиця 2

Кількість відділень АТ «Ощадбанк» за регіонами України (за даними [4])

Код відділення	Області/регіони	Кількість	Код відділення	Області/регіони	Кількість
10001	Вінницька	161	10014	Миколаївська	181
10002	Волинська	118	10015	Одеська	264
10003	Дніпропетровська	317	10016	Полтавська	204
10004	Донецька	548	10017	Рівненська	135
10005	Житомирська	84	10018	Сумська	146
10006	Закарпатська	155	10019	Тернопільська	63
10007	Запорізька	179	10020	Харківська	287
10008	Івано-Франківська	138	10021	Херсонська	85
10026	Київська та м. Київ	549 = 338 (область)+ +211(м. Київ)	10022	Хмельницька	126
10027	Головний офіс	1	10023	Черкаська	271
10010	Кіровоградська	119	10024	Чернігівська	196
10012	Луганська	225	10025	Чернівецька	177
10013	Львівська	346		Усього	5075

Для побудови графіку розподілу потрібно згрупувати відділення за першою цифрою, і результати такого групування наведемо у табл. 3:

Однак, внаслідок того, що відділення в АР Крим та м. Севастополь не працюють, порушився розподіл – тепер немає цифри 9 (табл. 4):

Але, як і потрібно було очікувати, для розподілу у випадку обмеження зверху цифр (всього 25 регіонів) спостерігаються суттєві відхилення від розподілу за законом Бенфорда, особливо для цифри «2», де відхилення становить 102,6%.

Таблиця 3

Розподіл кількості відділень АТ «Ощадбанк» за цифрою для побудови графіку Бенфорда

Код	Області/регіони	Кількість
10001	Вінницька	161
10010	Кіровоградська	119
10012	Луганська	225
10013	Львівська	346
10014	Миколаївська	181
10015	Одеська	264
10016	Полтавська	204
10017	Рівненська	135
10018	Сумська	146
10019	Тернопільська	63
	<i>Усього на цифру «1»</i>	1844
10002	Волинська	118
10020	Харківська	287
10021	Херсонська	85
10022	Хмельницька	126
10023	Черкаська	271
10024	Чернігівська	196
10025	Чернівецька	177
10026	Київська та м. Київ	549
10027	Головний офіс	1
	<i>Усього на цифру «2»</i>	1810
10003	Дніпропетровська / <i>Усього на цифру «3»</i>	317
10004	Донецька / <i>Усього на цифру «4»</i>	548
10005	Житомирська / <i>Усього на цифру «5»</i>	84
10006	Закарпатська / <i>Усього на цифру «6»</i>	155
10007	Запорізька / <i>Усього на цифру «7»</i>	179
10008	Івано-Франківська / <i>Усього на цифру «8»</i>	138
10009	АР Крим та м. Севастополь / <i>Усього на цифру «9»</i>	-
	Разом	5075

Таблиця 4

Кількість відділень АТ «Ощадбанк» після анексії АР Крим

Перша цифра	Фактична кількість	Питома вага у відповідності до фактичного розподілу, %	Розподіл у відповідності до закону, %	Відхилення від теоретичного розподілу, %
1	1844	36,33	30,10	20,7
2	1810	35,67	17,61	102,6
3	317	6,25	12,49	-50,0
4	548	10,80	9,69	11,5
5	84	1,66	7,92	-79,0
6	155	3,05	6,69	-54,4
7	179	3,53	5,80	-39,1
8	138	2,72	5,12	-46,9
9	-	-	4,58	x
Разом		100	100	

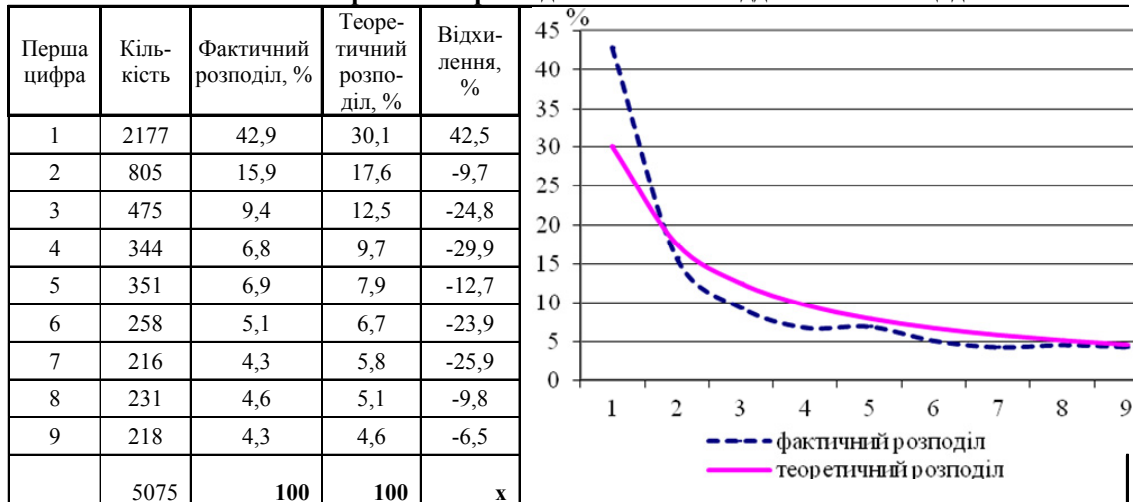
Тому з метою використання закону Бенфорда у 1994 р. Бойль (Boyle) показав, що набір даних відповідає закону у випадку, якщо елементи отримані із різних джерел шляхом множення, ділення або піднесення у цілий ступень. Це і використаємо у подальших наших розрахунках.

Будемо міркувати наступним чином: окрім регіону, де розташоване відділення (а відповідно коду регіону), є номер відділення у цьому регіоні, а також значення має шифр події операційного ризику.

Якщо перемножити номер регіону (від 1 до 27) на номер відділення у ньому, отримаємо наступний розподіл для АТ «Ощадбанк» (табл. 5):

В порівнянні з результатами, наведеними у табл. 4, відхилення від теоретичного розподілу становить вже не таку значну величину.

Фактичний та теоретичний розподіли кількості відділень АТ «Ощадбанк»



АТ «Ощадбанк» у своїй діяльності використовує наскрізну нумерацію відділень, але не всі банки мають такий самий метод (можуть використовуватися і літери, і навіть назви районів міста), а тим паче не всі розкривають на своїх офіційних сайтах інформацію про принципи нумерації. Тому для демонстрації застосування закону Бенфорда на прикладі мережі відділень інших банків приймемо такі умови: 1) нумерація відділень буде включати номерний код області України (див. пояснення нижче) та номер відділення (у відповідності до алфавітного порядку за населеними пунктами області); 2) всередині одного населеного пункту відділення нумеруються за адресою за алфавітом.

В основу кодування областей України покладемо дані з «Довідника кодів областей України», що є Додатком 11 до «Інструкції щодо заповнення форм обліку та подання інформації, пов'язаної із здійсненням фінансового моніторингу», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2013 № 496 [3].

Демонстраційні розрахунки проведемо на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль», що також мають велику мережу відділень. У джерелі [5] знаходиться згрупована по всіх банках інформація про кількість та адреси їх філій та відділень. Коди для АР Крим та м. Севастополь у наших таблицях не використані, оскільки банки України не мають там своїх відділень.

В результаті групування за даними [5] для «ПриватБанку» результати будуть такі (табл. 6):

Таблиця 6

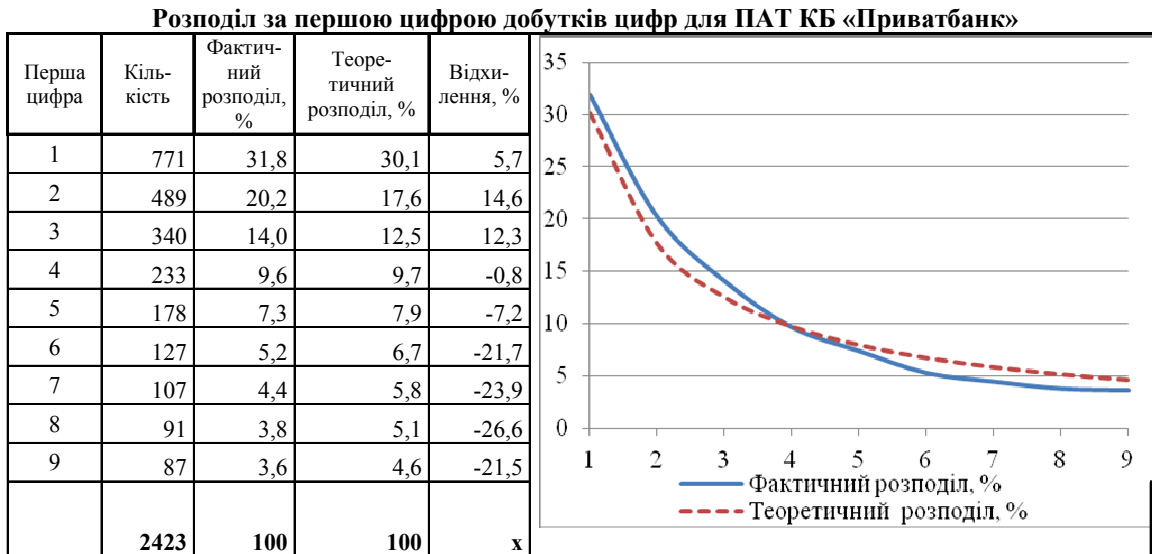
Кількість філій та відділень ПАТ КБ «ПриватБанк» (за даними [5])

	Кількість філій /відділень	Код області [3]		Кількість філій /відділень	Код області [3]
Київ	233	80	Миколаївська	69	48
Київська	78	32	Одеська	134	51
Вінницька	90	5	Полтавська	109	53
Волинська	56	7	Рівненська	53	56
Дніпропетровська	313	12	Сумська	79	59
Донецька	135	14	Тернопільська	48	61
Житомирська	69	18	Харківська	130	63
Закарпатська	55	21	Херсонська	77	65
Запорізька	106	23	Хмельницька	86	68
Івано-Франківська	89	26	Черкаська	92	71
Кіровоградська	77	35	Чернівецька	36	73
Луганська	36	44	Чернігівська	56	74
Львівська	117	46	Філії та відділення «Приватбанку», всього	2423	x

Шляхом множення коду області на номер відділення (у відповідності до кількості в області) та подальшого групування отриманих добутоків за першою цифрою маємо наступні дані щодо фактичного та

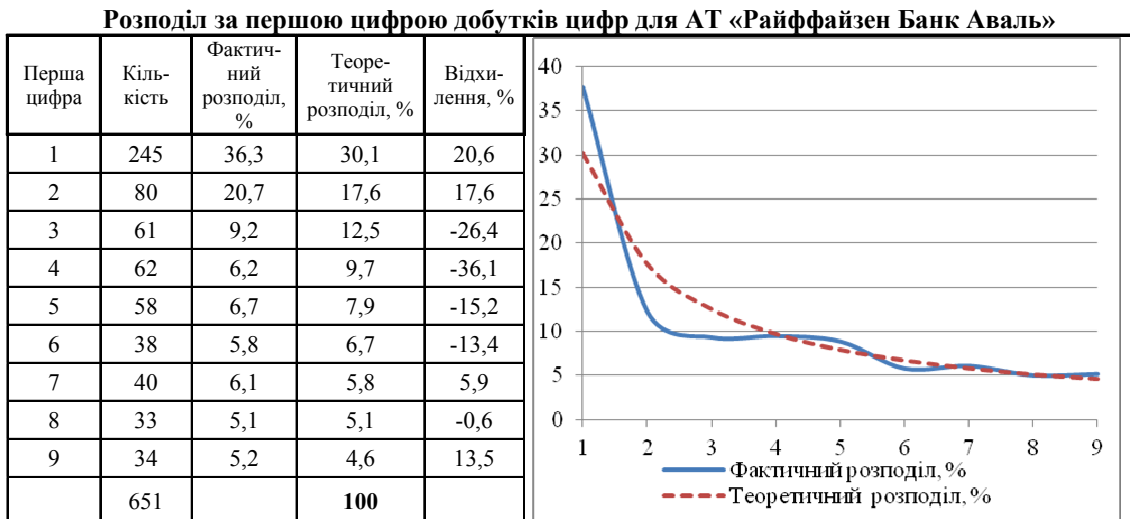
теоретичного (у відповідності до закону Бенфорда) розподілів результатів множення (табл. 7):

Таблиця 7



Проведемо за аналогічним принципом розрахунки для АТ «Райффайзен Банк Аваль» (табл. 8).

Таблиця 8



Тобто, розрахунки за трьома банками з найбільш розгалуженою мережею підтверджують можливість застосування вищезазначеного принципіального підходу до нумерації відділень для розрахунків за законом Бенфорда.

Подальші наші кроки будуть спрямовані на включення до розрахунків ще й даних про напрямки операційних збитків, що може бути здійснено врахуванням шифру події операційного ризику.

АТ «Ощадбанк» в організації інформаційного забезпечення процесу обліку операційного ризику використовує підхід (рис. 2), що відрізняється від Базеля II:

Таким чином, замість 8 напрямків за Базелем II, АТ «Ощадбанк» використовує 12. І далі, для врахування номеру події операційного ризику, потрібно множити дані з табл. 5 на номер напрямку події. Так, результат буде починатися на 1, якщо множити 9 на 2 чи на 12 та т.п. Як пам'ятаємо, майже третина всіх випадків (30,1%) приходить на цифри, що починаються з 1 (див. теоретичний розподіл у табл. 4). Таким чином, для визначення зусиль, що можна ефективно розподілити для найкращого результату, у відділеннях банку, які отримують таку цифру, що її можна помножити на шифр події і отримати 1, потрібно перевіряти саме такі напрямки: так, для відділень, що відповідають цифрі 9, наприклад, потрібно перевіряти напрямки «2» та «12», тобто фінансовий моніторинг та нові види операційних ризиків. Це дозволить зекономити зусилля, кошти та час на перевірку, та за рахунок перевірки 30% обсягу отримати 70% результату.

Таким чином, нами запропонований підхід, що може бути використаний для внутрішнього

контролю/аудиту операційного ризику та максимально при цьому підвищити ефективність перевірок при зменшенні витрат та зусиль на їх проведення.

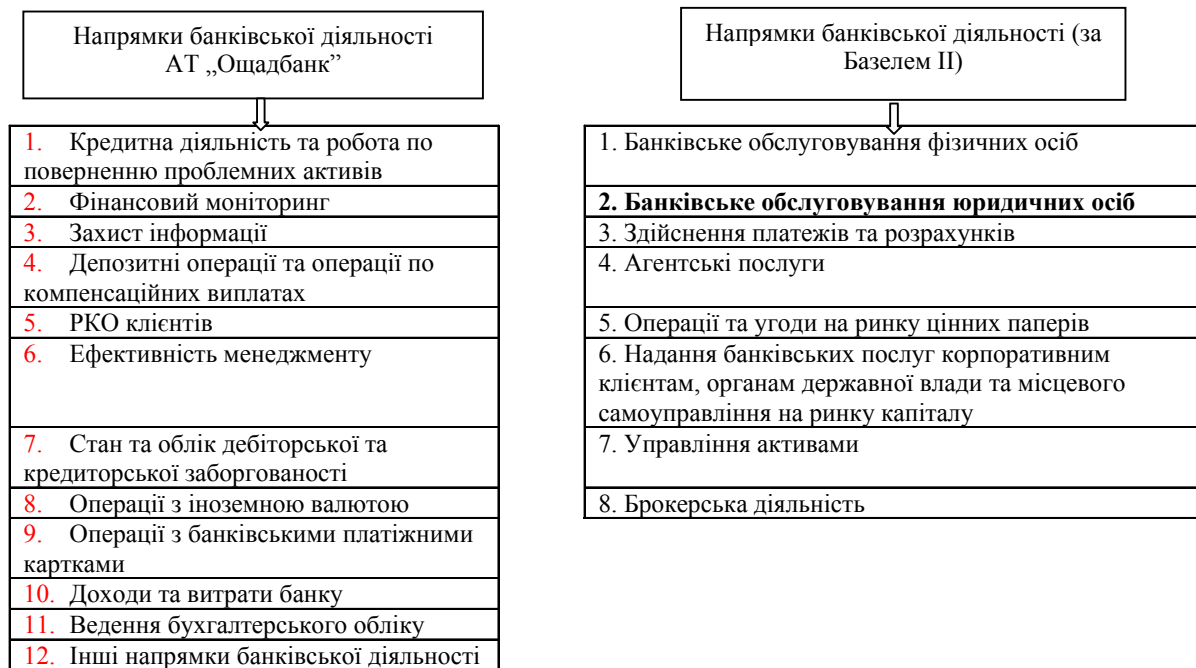


Рис. 2. Організація ведення аналітичної бази даних щодо операційних збитків АТ „Ощадбанк”

Висновки і перспективи. Проведене дослідження свідчить, що на фоні зростання масштабів операційних ризиків банків, все більш актуальною є задача координації та оптимізації зусиль по контролю над ними. Свою велику роль у цьому грає вибірковий контроль/аудит. Чим більш обдумані та в той же час швидким буде процес пошуку «вузьких» місць в діяльності банку, тим меншою будуть так звані витрати вибіркового контролю, адже їх величина є значимою з погляду дотримання принципу співставлення «ціни» контролю з набуваними від цього вигодами. Тому актуальною залишається задача використання математичних методів для прискорення процесу вибору об'єктів перевірки та зниження суб'єктивної складової даного вибору. Використання закону Бенфорда дозволило вирішити таку проблему, а проведені обчислення продемонстрували доцільність такого підходу.

Література

1. Гусев И.Ю. Методы, с помощью которых аудиторы выявляют мошенничество внутри компании [Электронный ресурс] / И.Ю. Гусев // Российский налоговый курьер. – 2012. – № 21. – Режим доступа : <http://e.rnk.ru/article.aspx?aid=299046>.
2. Журавлев И. Б. Об одном способе проверки качества собираемых данных по операционным рискам / И. Б. Журавлев // Управление финансовыми рисками. – 2009. – № 03(19). – С. 244 – 250.
3. Інструкція щодо заповнення форм обліку та подання інформації, пов'язаної із здійсненням фінансового моніторингу : затв. Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2013 № 496 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0805-13>.
4. Офіційний сайт АТ «Ощадбанку». Відділення АТ «Ощадбанку» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.oschadnybank.com/ru/branches_atms/branches/.
5. Філії та відділення банків [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ubanks.com.ua/adr/>.
6. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. Basel: BIS. June 2004. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm>.
7. Benford F. “The law of anomalous numbers”. Proceedings of the American Philosophical Society, 1938, No. 78, p. 551.
8. Boyle J. “An application of fourier series to the most significant digit problem”. American Mathematical Monthly, 1994, Vol. 101(9), pp. 879–886.
9. Nigrini, Mark J. “I’ve Got Your Number: How a mathematical phenomenon can help CPAs uncover fraud and other irregularities” // Journal of Accountancy, May 1, 1999. URL: <http://www.journalofaccountancy.com/issues/1999/may/nigrini.html>.

Надійшла 09.03.2016; рецензент: д. е. н. Рекуненко І. І.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 332.01

МЕРЖИНСЬКИЙ Є. К.
Запорізька державна інженерна академіяКОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ЗАГРОЗ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ
ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються науково-методичні аспекти побудови концепції моделювання загроз логістичної системи підприємства, що дозволять сформувати ефективну стратегію підприємства, та створити додаткові можливості для зростання ефективності управління логістикою підприємства в сучасних умовах господарювання. Запропоновано комплекс взаємоузгоджених економіко-математичних моделей загроз логістичних потоків, які охоплюють всі ланцюги логістичної системи, що дозволяє виявити резерви підвищення логістичного потенціалу підприємства.

Ключові слова: логістична система, економічна безпека, система моделей, управління загрозами.

MERZHYNYSKI Y. K.
Zaporizhzhiv State Engineering Academy

CONCEPTION MODELLING OF COMPANIES LOGISTICS SYSTEM THREATS

The aim of the research – to development of a conceptual model of enterprise logistics system threats. All chain logistics system are grouped in the concept and defined mathematical models to manage it. The article deals with the scientific and methodological aspects of building conception modelling of enterprise logistics system threat, which allows to create an effective business strategy and additional opportunities for effective management of logistics enterprise in modern economic conditions. Also, the concept allows to adapting the system of logistics companies under the influence of internal and external threats by the regular monitoring of logistics processes. The proposed set of interrelated economic and mathematical models of threats in logistics flows, which include all of the chain logistics system, reveal the reserves for increasing the capacity of the logistics company.

Keywords: logistic system, economic security, system models, threat management.

Вступ. Поточні результати суб'єктів господарювання зазнали значного погіршення внаслідок внутріполітичних перетворень та бойових дій на сході країни. У деяких регіонах сама можливість надавати транспортні послуги потрапила в залежність від низки негативних факторів. Серед них – зміна кон'юнктури ринку, ускладнення умов економічної та логістичної діяльності, а також загроза безпеці – як персоналу, так і транспорту та вантажів. Збереження такої тенденції характеризується падінням обсягів промислового виробництва, зменшенням споживчого попиту, порушенням наявних коопераційно-інтеграційних зв'язків у взаєминах товаровиробників та споживачів, що об'єднані у різного роду логістичні ланцюги створення вартості. Подолання існуючих негативних факторів вимагає організації належного управління логістичною системою підприємства, орієнтованої на економіко-математичному підході до вирішення наявних внутрішніх та зовнішніх загроз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам вдосконалення концептуальних основ моделювання логістичних систем на підприємствах присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці та практики, зокрема, Алькема В.Г., Бауерсокс Д., Бродецкий Г.Л. [1], Геєць В.М., Клебанова Т.С. [2], Кондратенко Н.О. [3], Лепа Р.Н. [4], Мамчин М.М. [5], Поспелов О. М., Шапиро Дж. [6] та інші. Проте на теперішній час потребує наукового обґрунтування вдосконалення концептуальних засад моделювання загроз логістичних систем підприємства для ефективної організації механізму логістичного управління діяльністю підприємства.

Метою статті є розробка концептуальної моделі загроз логістичної системи підприємства.

Виклад основного матеріалу. Необхідність розробки науково-методичного підходу до моделювання загроз логістичної системи виникла внаслідок потреби розгляду параметрів безпеки логістичних процесів підприємств, як відкритої соціально-економічної системи, що постійно взаємодіє з зовнішнім середовищем. Отже, саме потреба в гнучкому та оперативному реагуванні на зміну вимог до параметрів виходу логістичної системи вимагає підвищення рівня організації логістичного управління, яка втілена авторами у вигляді концепції моделювання загроз логістичної системи підприємства, що відображена на рис. 1. Концептуальна модель складається із 3-х взаємопов'язаних контурів (логістичної системи підприємства, моделювання загроз логістичної системи, та підтримки прийняття рішень) і інформаційних моделей (CALS, CRM), що взаємодіють з ринком постачання та збуту. Концептуальна модель побудована на таких основних принципах, як цілеполягання, системності, організації структур управління, організації логістичних поточкових процесів, теорії компромісів тощо.

Першим етапом роботи концептуальної моделі є визначення інформаційних потоків, що надходять з ринку постачання та обґрунтування на цій основі стратегічних цілей управління постачанням. Блок формування стратегічних цілей постачання виконує наступні функції: відбір постачальників та формування їх попереднього переліку; управління роботою з постачальниками за допомогою відповідної інформаційної

моделі; реконфігурація ринку постачань. Процес розподілу закупівель між відібраними постачальниками пропонується за допомогою генетичного алгоритму, запропонованого в [7].

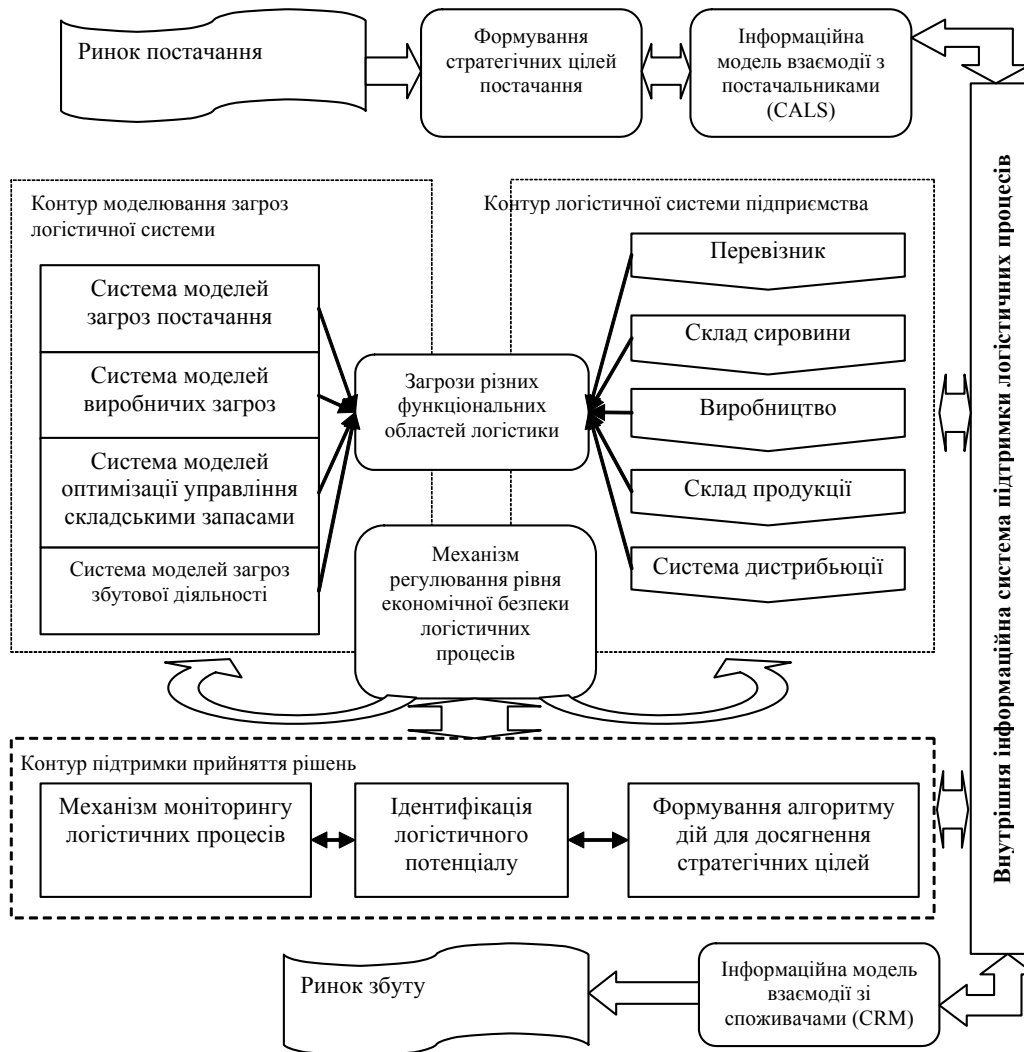


Рис. 1. Концептуальна модель управління загрозами логістичної системи

Контур логістичної системи підприємства складається з основних блоків:

1. **Перевізник.** Основними загрозами є підвищення цін на матеріали, зміна умов платежів та постачань відсутність або нестача ТМЦ, банкрутство постачальника, порушення строків поставки ТМЦ, порушення обсягів постачань, низька якість ТМЦ, криза в діяльності постачальника зменшення потужностей постачальника. Тому основними завданнями блоку є визначення загроз, що пов'язані з вибором перевізника, загрози вибору типу транспорту, визначення безпечного раціонального маршруту.

2. **Склад сировини.** Основними загрозами є недотримання умов зберігання, іммобілізація матеріальних ресурсів, втрата (крадіжка) майна. Основні завдання блоку – визначення ефективних періодів і обсягів поставки матеріальних ресурсів, формування безпечного переміщення матеріальних ресурсів на складі, організація сортування, комплектації вантажів для виконання замовлень і транспортування.

3. **Виробництво.** Основними загрозами є порушення технології виробництва, виробничий брак, зниження обсягів виробництва, порушення ритмічності виробництва, невідповідність технології кваліфікації персоналу. Отже, завданнями цього блоку є оптимізація запасів на всіх етапах виробничого потоку, мінімізація витрат ресурсів, скорочення виробничого циклу та об'ємно-календарне планування.

4. **Склад продукції.** Можливі загрози – неоптимальна кількість складів, неефективна періодичність постачання, блокування доступів до складів які розташовані в АР Крим та в зоні АТО, недотримання умов зберігання готової продукції, різного роду втрати. Основними завданнями блоку є визначення кількості, типів та дислокації складів, визначення обсягу й площі збереження матеріальних ресурсів та готової продукції, розташування продукції усередині складу, вибір технологічного оснащення для переміщення продукції усередині складу й вантажопідйомних робіт.

5. **Система дистрибуції.** Можливі загрози – невірні маркетингові розрахунки, затримки з оплатою готової продукції, блокування ринків збуту, змова з конкурентами, бойкотування продукції, банкрутство

споживача тощо. Основні завдання – визначення загрози зміни споживчих настроїв на продукцію, мінімізація ризиків просування продукції до споживача тощо.

Контур моделювання загроз логістичної системи складається із відповідних блоків моделей загроз різних ланцюгів логістичної системи.

Загальний рівень безпеки логістичної системи відповідає мінімальному рівню відхилення від ефективного значення кортежу характеристик моделей:

$$LSS = \min\{SMP_{pos}, SMV_{proiz}, SMY_{sklad}, SMZ_{zbyt}\}, \quad (1)$$

де SMP_{pos} – множина моделей загроз постачання;

SMV_{proiz} – множина моделей виробничих загроз;

SMY_{sklad} – множина моделей оптимізації управління складськими запасами;

SMZ_{zbyt} – множина моделей загроз збутової діяльності.

Множина моделей загроз постачання складається із набору економіко-математичних моделей, які визначають можливість виявлення необхідних ресурсів без перешкод та без значних непрогнозованих відхилень у кількості й параметрах:

$$SMP_{pos} = \langle SMP_1, SMP_2, SMP_3, SMP_4 \rangle, \quad (2)$$

де SMP_1 – модель вибору;

SMP_2 – моделі транспортного завдання, призначень;

SMP_3 – модель вибору найкоротшого шляху;

SMP_4 – динамічна стохастична модель планування запасів ресурсів.

Безпека виробничих операцій визначається переважно впливом внутрішніх факторів на параметри руху логістичних потоків та розкривається множиною моделей виробничих загроз:

$$SMV_{proiz} = \langle SMV_1, SMV_2, SMV_3, SMV_4, SMV_5 \rangle, \quad (3)$$

де SMV_1 – динамічна стохастична модель виробництва;

SMV_2 – модель визначення оптимального обсягу ТМЦ та готової продукції;

SMV_3 – мінімізації витрат ресурсів;

SMV_4 – скорочення виробничого циклу;

SMV_5 – об'ємно-календарне планування.

Безпека операцій переміщення логістичних потоків визначається рівнем загроз втрати чи псування складових матеріального потоку або порушенням строків, умов й комплектності руху як всередині так і поза підприємством і розраховується за допомогою множини моделей оптимізації управління складськими запасами:

$$SMY_{sklad} = \langle SMY_1, SMY_2, SMY_3, SMY_4 \rangle, \quad (4)$$

де SMY_1 – стохастична модель розміщення складів;

SMY_2 – стохастична модель із взаємозамінністю й витратами на складування;

SMY_3 – модель розміщення декількох продуктів з обмеженою ємністю складу;

SMY_4 – модель раціонального обсягу вантажообігу складу.

Безпека взаємодії виходу логістичної системи з стратегічними зонами господарювання обумовлюється відсутністю погроз з боку споживачів за умови додержання підприємством вимог 7R логістики [8]. Економічна безпека логістичної інтеграції зводиться до мінімізації загроз, пов'язаних з відбором контрагентів, виділенням процесів у аутсорсингу, залученням 3PL, 4PL-провайдерів. Всі ці характеристики визначаються за допомогою множини моделей загроз збутової діяльності:

$$SMZ_{zbyt} = \langle SMZ_1, SMZ_2, SMZ_3 \rangle, \quad (5)$$

де SMZ_1 – нейромережева модель попиту на продукцію;

SMZ_2 – модель максимізації ефективності маркетингових заходів;

SMZ_3 – стохастична модель мінімізації ризиків просування продукції.

Контур підтримки прийняття рішень концептуальної моделі складається із трьох взаємопов'язаних блоків. Блок «Механізм моніторингу логістичних процесів» на базі інтегрованих інформаційних систем у режимі реального часу дозволяє здійснювати моніторинг, аналіз, прогнозування, планування й коректування поточкових процесів логістичної системи.

Функціональне призначення блоку «Ідентифікація логістичного потенціалу» пов'язане з оптимізацією розподілу ресурсів за функціональними областями логістики та збільшенням віддачі від використання ресурсів. Блок «Формування алгоритму дій для досягнення стратегічних цілей» дозволяє сформулювати чіткий алгоритм дій особи, що приймає рішення, який максимально ефективно дозволить

реалізувати поставлені цілі підприємства.

Висновки. Підґрунтям для підвищення ефективності управління підприємством є інтеграція різних функціональних областей його роботи в єдину керуючу систему, яка базується на економіко-математичному апараті спрямованого на мінімізацію загроз наскрізних логістичних потоків. Для забезпечення такої інтеграції запропоновано концепцію моделювання загроз логістичної системи підприємства, в якій сформовано комплекс взаємоузгоджених математичних моделей, які охоплюють всі ланцюги логістичної системи.

Деталізована система економіко-математичних моделей загроз логістичних потоків дозволяє збільшити ефективність управління логістичною системою підприємства в сучасних умовах господарювання.

Література

1. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска / Г.Л. Бродецкий. – М. : Вершина, 2006. – 376 с.
2. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности : монография / Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Н. Богоникос, О.Ю. Кононов, А.Я. Берсуцкий. – Х. : ИД "ИНЖЕК", 2006. – 312 с.
3. Кондратенко Н. О. Інструменти управління та методи оцінки ризиків у логістичних системах [Електронний ресурс] / Н. О. Кондратенко, О. О. Лобашов // Комунальне господарство міст : науково-технічний збірник. Серія «Економічні науки». – 2012. – Випуск 102. – С. 343–350. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/25233/1/343-350%20Кондратенко%20НО.pdf>.
4. Лепа Р. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы : монография / Р. Лепа. – Донецк : Юго-Восток, 2006. – 308 с.
5. Мамчин М. М. Вплив логістичних ризиків на підвищення ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс] / М. М. Мамчин, О. А. Русановська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2011. – № 720. – С. 45–51. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/menegment/2011_720/07.pdf.
6. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро ; пер. с англ. ; под ред. В.С. Лукинського. – СПб : Питер, 2006. – 720 с.
7. Поспелов О.М. Організація логістичного управління діяльністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / О.М. Поспелов. – Х., 2009. – 22 с.
8. Зеленков А.В. Имитационное моделирование логистических систем / А.В. Зеленков, А.П. Исаева // Науково-технічний збірник. – 2012. – № 102. – С. 350–356.

Надійшла 14.03.2016; рецензент: д. е. н. Коваленко О. В.

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ
У ЛОГІСТИЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Аналізуються концепція та методологічні підходи до моделювання інформаційних потоків у логістичному середовищі. Визначено завдання та принципи, пов'язані з моделюванням логістичних інформаційних потоків. Обумовлено мету та способи управління інформаційним потоком. Досліджено умови моделювання інформаційних потоків у мезологістичному соціально-економічному середовищі.

Ключові слова: моделювання, логістика, інформаційний потік, методологія, принципи логістизації інформації.

KABANENKO Y. V.
Khmelnitskyi National University**METHODOLOGICAL ASPECTS OF MODELLING OF INFORMATION FLOWS
IN THE LOGISTIC ENVIRONMENT**

The analysis of conception and methodological goings is conducted near the design of informative streams in a logistic environment. The task and principles, related to the design of logistic informative streams, are certain. An aim and management methods are conditioned by an informative stream. The terms of design of informative streams are investigational in mezologistic socio-economic environment.

Keywords: design, logistic, informative stream, methodology, principles of logistic information.

Вступ. Стрімкий розвиток комп'ютерних мереж і інформаційної інфраструктури породив величезні швидкості доставки інформації та обміну нею. Якщо ще зовсім недавно рівень розвитку держави визначався кількістю природних ресурсів і можливостями повноцінного їх використання, рівнем володіння передовими виробничими технологіями, то тепер все частіше постають питання володіння інформацією, новітніми способами її обробки, створення нових парадигм і технологій. Таким чином, удосконалення роботи з інформацією стає головним ресурсом сучасного суспільства, а освітня й наукова інформаційна політика – найважливішою частиною державної політики.

У цій ситуації постає доцільним вивчення моделей інформації й властивостей інформаційних потоків з погляду логістичного підходу, дослідження структури й властивостей процесу її виробництва, взаємодії інформаційних потоків із соціально-економічним, логістичним середовищем. Розуміння механізмів впливу логістичної інформації на суспільство, можливостей керування логістичним соціально-економічним середовищем, так і суспільством у цілому, стає одним з найважливіших завдань найближчого майбутнього, а створення бази для розвитку цього напрямку є визначальним завданням уже зараз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми методології моделювання інформаційних потоків досліджували Ланде Д. В. [1], Ачкасов А. Є., Лушкін В. А., Охріменко В. М., Воронкова Т. Б. [2], Плескач В. Л. [3] Окремі питання формування моделей логістичного середовища в умовах становлення ринкових відносин висвітлювались в публікаціях Крикавського Є. В. [4], Антонюка І. Б. [5], Гоя І. В., Бабія І. В. [6], Тюріної Н. М. [7], Кульби В. В. [8] Проте, не достатньо, на нашу думку, розкриті методологічні аспекти моделювання інформаційних потоків у логістичному середовищі, що потребує подальшого дослідження.

Враховуючи визначальний вплив логістичного середовища на розвиток інфраструктури та покращення переміщення інформаційних потоків, існує необхідність дослідження методологічних аспектів моделювання логістичних інформаційних потоків щодо ефективного формування соціально-економічних систем.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та формування нових методологічних підходів до моделювання інформаційних потоків у логістичному середовищі.

Результати дослідження. Моделювання інформаційного потоку – це метод опосередкованого оперування інформаційним об'єктом, де використовується допоміжний "квазіоб'єкт" (інформаційна модель), який знаходиться у деякій об'єктивній відповідності з об'єктом пізнання, здатний замінити його у певних відносинах і дає інформацію про власне модельований об'єкт.

Аналізуючи завдання, пов'язані з моделюванням логістичних інформаційних потоків у соціально-економічному логістичному середовищі і їхньою впливі на це середовище, варто виділити кілька аспектів і, в першу чергу, такої його складової як "логістичне середовище".

На думку І. В. Гоя та І. В. Бабія [6], логістичне середовище – це зовнішні умови логістичної діяльності соціально-економічної системи, що має складну структуру і в процесі дослідження потребує інтегрованого розгляду всіх його складових. З таким підходом можна погодитися у певній мірі, проте наші характеристики логістичного середовища дещо відрізняються. Відповідно до загальноприйнятого підходу,

логістичне середовище може бути поділене на макро-, мезо- та мікросередовище. До складових елементів логістичного макросередовища слід також віднести:

- 1) нормативно-правову базу логістичної діяльності;
- 2) стан (кон'юнктуру) ринку;
- 3) макрорівневу логістичну інфраструктуру.

Як зазначає Н. М. Тюріна [7] логістичне макросередовище — це зовнішнє середовище опосередкованого впливу, чинниками якого є політичні, економічні, правові, технологічні, соціально-культурні, географічні та екологічні впливи. Антонюк І. Б. [5] макросередовище характеризує чинниками глобального логістичного середовища.

А. У. Альбеков [9] вважає, що мезологістичні системи базуються на корпоративних структурах. О. О. Радецька ж [10] відзначає, що мезологістичне середовище формують інтегровані в одну систему декілька фірм однієї галузі або фірм, що є міжнародними системами (наприклад, транснаціональні корпорації). Визначення О. О. Радецької більш точно розкриває сутність мезологістичного середовища, тому що мезорівень логістики може базуватися не тільки на корпоративних утвореннях, але й на інших формах об'єднання бізнес-одиниць.

Мікрологістичне середовище підприємства складається із зовнішнього логістичного середовища безпосереднього впливу та внутрішнього середовища. До чинників зовнішнього логістичного середовища належать: стан об'єктів зовнішньої логістичної інфраструктури та суб'єктів-учасників логістичної мережі підприємства, їх територіальне розміщення, структура ланцюгів розподілу, доступність енергоресурсів, конкурентне середовище. Чинники внутрішнього логістичного середовища підприємства визначаються його економічними показниками, станом внутрішніх об'єктів логістичної інфраструктури; рівнем логістичного менеджменту підприємства, кваліфікації персоналу, технології, організації логістичної діяльності у внутрішніх ланках логістичної мережі, комунікації та корпоративної культури.

У логістичному середовищі організовується потік даних – логістичний інформаційний потік, що супроводжують матеріальний, і є тією суттєвою для підприємства ланкою, яка пов'язує постачання, виробництво і збут. Інформація виступає рушієм діяльності логістичної системи і тримає її відкритою, здатною пристосовуватися до нових умов. У зв'язку з цим одним із ключових понять логістики є поняття інформаційного потоку.

Під логістичним інформаційним потоком будемо розуміти інформацію, яка у зазначений проміжок часу циркулює в логістичному середовищі, передається суб'єктом інформаційної взаємодії об'єкту і використовується останнім як метазасіб удосконалення соціально-економічної діяльності.

В загальному вигляді інформаційний потік є переміщенням у деякому середовищі даних, виражених у структурному вигляді.

Зростання ролі інформаційних потоків у сучасній логістиці обумовлено такими основними причинами:

- для споживача – це інформація про статус його поведінки на ринку, яка є необхідним елементом споживчого логістичного сервісу;
- для виробника – з позицій управління логістичним ланцюгом – наявність повної та достовірної інформації дозволяє скоротити потребу в ресурсах за рахунок зменшення невизначеності рівня попиту;
- для логістичної соціально-економічної системи інформація збільшує її гнучкість щодо того, як, де і коли можна використовувати ресурси і засоби для досягнення конкурентних переваг.

У логістиці виділяють такі види інформаційних потоків.

1. Залежно від виду систем, які пов'язуються потоком: горизонтальний, який належить до одного рівня ієрархії логістичної системи; вертикальний – від верхнього рівня логістичної системи до нижнього.
2. Залежно від місця проходження: зовнішній, що циркулює між логістичною системою і зовнішнім середовищем; внутрішній, що циркулює всередині логістичної системи або між її окремими елементами.
3. Залежно від напрямку по відношенню до логістичної системи: вхідний та вихідний.
4. За видом носіїв інформації: на паперових носіях; на магнітних носіях; електронні та інші.
5. Залежно від призначення: директивні (управляючі), нормативно-довідкові, обліково-аналітичні, допоміжні.

Оскільки є очевидним взаємозв'язок матеріального та інформаційного потоків, однак відповідність одного потоку іншому вважатимемо умовним. Вміст матеріального потоку, як правило, відображають дані інформаційного потоку, але за часовими і кількісними параметрами вони можуть не збігатися. На практиці в логістичних системах матеріальні та інформаційні потоки нерідко випереджають або запізнюються один відносно одного. Векторна взаємовідповідність матеріальних та інформаційних потоків також має специфічну особливість, яка полягає в тому, що вони можуть бути як однонаправлені, так і різноспрямовані:

- випереджаючий інформаційний потік у зустрічному напрямку містить, як правило, відомості про замовлення;
- випереджаючий інформаційний потік у прямому напрямку – це попередні повідомлення про майбутні процеси;
- одночасно з матеріальними потоком йде інформація в прямому й зворотному напрямках про

кількісні та якісні параметри матеріального потоку, про результати приймання вантажу за кількістю або за якістю, різноманітні претензії, підтвердження.

Шлях, яким рухається інформаційний потік у загальному випадку може не збігатися з маршрутом переміщення матеріального потоку.

Вимірюється інформаційний потік кількістю обробленої або переданої інформації за одиницю часу. Інформаційний потік ґрунтується на переміщенні паперових або електронних документів. Залежно від цього, він може вимірюватися або кількістю оброблених і переданих одиниць паперових документів або сумарною кількістю документорядків, або кількістю інформації (біт), яка міститься в тому чи іншому повідомленні.

Інформаційний потік характеризується такими параметрами: джерело виникнення; напрямок руху потоку; періодичність; вид існування; швидкість передачі та прийому; інтенсивність потоку тощо.

Управління інформаційним потоком можна здійснювати таким чином:

- змінюючи напрямок потоку;
- обмежуючи швидкість передачі інформації до відповідної швидкості прийому;
- обмежуючи обсяг потоку до величини пропускної здатності окремого вузла або ділянки шляху.

Виходячи із вищезазначеного, мета моделювання інформаційного забезпечення в логістиці полягає у тому, щоб отримати можливість управління, контролю і комплексного планування переміщенням матеріального потоку. Для цього можна розробляти моделі поведінки інформаційних потоків за наступними напрямками досліджень:

1. Вплив інформаційних потоків на соціально-економічне середовище.
2. Структури інформаційних потоків і їхньої зміни в логістичному середовищі.
3. Проблеми витоку або поширення логістичної інформації в соціальних групах.
4. Моделювання росту обсягів логістичної інформації й можливостей її обробки.
5. Особливості поведінки систем у випадку одержання неповної, неточної або спотвореної інформації.
6. Особливості логістичної кооперації й усунення конфліктів з урахуванням інформаційних процесів.
7. Вплив логістичних інформаційних процесів на сучасну економіку.
8. Рівень підготовки фахівців до роботи з інформацією в усіх її формах.

Для того щоб інформація ефективно підтримувала логістичні процеси, необхідна побудова логістичної інформаційної системи, яка повинна спиратися на шість основних принципів:

1) Повнота і придатність інформації для користувача. Логістична інформаційна система повинна подавати інформацію в тому місці, того виду і повноти, що потрібна для виконання відповідних логістичних функцій і операцій. Особа, яка приймає рішення, повинна володіти необхідною і достатньою інформацією певного виду для прийняття рішень.

2) Точність. Точність вихідної інформації має принципове значення для прийняття правильних рішень. Велике значення має точність і достовірність вихідних даних для прогнозування попиту, планування потреб у обсягах матеріальних ресурсах тощо.

3) Своєчасність. Логістична інформація повинна знаходити в систему менеджменту вчасно, як цього вимагають багато логістичних технологій, особливо заснованих на концепції "точно у термін". Своєчасність інформації важлива практично для всіх комплексних логістичних функцій. Вимога своєчасності знаходження і обробки інформації реалізується сучасними логістичними технологіями сканування, кодування, електронного обміну даними.

4) Орієнтованість. Інформація в логістичній інформаційній системі повинна бути орієнтована на виявлення додаткових можливостей поліпшення якості продукції, сервісу, зниження логістичних витрат. Способи отримання, передачі, відображення і попередньої обробки інформації повинні сприяти виявленню "вузьких" місць, резервів економії ресурсів тощо.

5) Гнучкість. Інформація, яка циркулює в логістичній інформаційній системі, повинна бути пристосованою до конкретних користувачів і мати найбільш зручний для них вигляд. Це стосується як персоналу фірми, так і логістичних посередників, і кінцевих споживачів.

6) Придатний формат даних. Формат даних і повідомлень, що застосовується у комп'ютерних і комунікаційних мережах логістичної інформаційної системи, повинен максимально ефективно використовувати продуктивність технічних засобів (обсяг пам'яті, швидкодію, пропускну здатність тощо). Види і форми документів, розташування реквізитів на паперових документах, розмірність даних та інших параметрів повинні полегшувати машинну обробку інформації. Крім того, необхідна інформаційна співставність комп'ютерних і телекомунікаційних систем логістичних посередників та інших користувачів за форматами даних у логістичній інформаційній системі.

Моделюючи логістичні інформаційні потоки як процеси у соціально-економічних системах необхідно також ґрунтуватися на наукових результатах соціології. Початок формалізації й математизації в соціології та психології суспільства можна віднести до шістдесятих років. Як відзначає В. Ю. Крилов [11], основними напрямками досліджень математичної соціології та психології є: моделювання прийняття рішень у різних соціально-економічних умовах; теорія вимірів у психології; розвиток нетрадиційних математичних методів; моделювання процесів навчання й розвитку пам'яті; моделювання соціального й групового

поводження. Таким чином, більшість напрямків математичної психології пов'язане з вивченням і моделюванням різних інформаційних процесів у психологічних і соціальних системах.

Приклад взаємного впливу психології й математики дає цикл робіт, що проводилися з 60-х років в Інституті прикладної математики АН СРСР під керівництвом І. М. Гельфанда [12]. У їх основі лежать ідеї гештальтпсихології – підходу, що аналізує сприйняття цілісного образу, виникнення «цілого» у сприйнятті після аналізу ряду частин. Осмислення закономірностей, помічених психологами, привело до побудови ефективних методів розпізнавання образів. Спроба осмислити відомі в когнітивній психології способи виділення параметрів порядку в термінах точних наук привела до побудови ефективних комп'ютерних алгоритмів. Слід зазначити цикл робіт М. Л. Цетліна де надано аналіз моделей поведінки автоматів у випадкових середовищах [13]. Основна ідея цього підходу полягає у розгляді кінцевого автомата, що володіє пам'яттю й здатного «запам'ятовувати» реакцію навколишнього середовища на його різні дії. Можливостям моделювання інформаційних потоків у соціальних середовищах, їхньої структури й впливу на саме середовище та її елементи, присвячені також роботи Н. А. Мітіна [14; 15]. Для вивчення проблем поширення й витоку інформації була запропонована модель динамічної перколяції, що описана в роботі [16]. Моделювання лавиноподібного зростання обсягів інформації та її аналіз, що опирається на теорію самоорганізованої критичності [17, 18].

У середині дев'яностих років стало зрозумілим, що традиційних підходів до моделювання соціально-економічних процесів, до прогнозу динаміки економічного, технологічного й соціального розвитку недостатньо. Відповіддю на цей виклик стало формування нових парадигм, з яких найбільшу популярність отримала парадигма складності, що сформована в Інституті складності в Санта-Фе (США). Парадигма складності та побудована в її рамках теорія самоорганізованої критичності де приділяється особлива увага моделям, пов'язаним з динамікою інформаційних процесів, зокрема дослідженню виникнення зазначених порушень інформаційних потоків в логістиці, до яких можна віднести [20]: розсіювання, накопичення, відхилення, вичерпання джерела, переривання потоку інформації чи відсутність частини шляху для його протікання. Коротко проаналізуємо їх.

Розсіювання. В цьому випадку не чітко визначений споживач інформації, відповідно надходження інформації до споживача, якому вона призначена, є ускладненим або взагалі не можливим. Для вирішення цієї проблеми використовується метод "фокусування", тобто відбувається чітке визначення споживача інформації, та робляться можливі зміни у організації руху інформаційного потоку з метою отримання інформації тим, кому вона призначена.

Накопичення. На певному, невизначеному етапі руху інформаційних потоків відбувається гальмування, що спричиняє накопичення інформації в деякому елементі логістичної системи. Це зумовлює затримки у часі отримання іншими елементами логістичної системи чи учасниками логістичного ланцюга, необхідної для їх роботи інформації. Крім того, таке гальмування негативно може відобразитися також й на інших потоках. Для вирішення цієї проблеми необхідно з'ясувати причини гальмування та усунути їх з метою рівномірного проходження інформаційного потоку на цьому етапі роботи логістичної системи.

Відхилення. Рух інформаційних потоків може бути організований таким чином, що з низки причин певна інформація може потрапити не до тієї особи, для якої вона призначалась і яка є компетентною щодо її використання. Крім того, така ситуація може спричинити й накопичення інформації.

Вичерпання джерела інформації. Ситуація, коли через низку причин інформація може стати недоступною або бути некоректною. Кожна із цих причин зумовлює різні й шляхи вирішення проблеми.

Переривання потоку інформації. Це явище пов'язане із (тимчасовою) відсутністю зв'язку для обміну даними між елементами логістичної системи чи учасниками логістичного ланцюга.

Відсутність частини шляху для протікання інформаційного потоку. Дане явище подібне на попереднє, але є суттєвішим та потребує більше зусиль та ресурсів для його подолання.

За допомогою моделей інформаційних потоків логістичної системи у вигляді схем, графів чи мереж можна визначити, зокрема: джерела інформаційних потоків; споживачів інформації; елементи логістичної системи, де відбувається обробка інформації що набуває нових властивостей; напрямки руху інформаційних потоків тощо. Тобто за допомогою таких моделей можна визначити структурні (організаційні) аспекти інформаційних потоків. Проте якісні та кількісні характеристики інформаційних потоків, вирішення задач прогнозування інформаційних потоків тільки за допомогою подібних моделей визначити важко. У цьому випадку можна скористатися методами економіко-математичного моделювання. Деякі можливі застосування такого інструментарію, що знайшли своє висвітлення у низці наукових робіт, нами були описані вище. Проте його різноманітність та постійний розвиток сприяють розробці та появі нових (більш точніших та адекватніших) моделей.

Одним із прогресивних напрямків у побудові таких моделей є використання засобів штучного інтелекту (нечітка логіка та нечіткі обчислення, генетичний алгоритм, штучні нейронні мережі). Інструментарій нечіткої логіки та нечітких обчислень у моделюванні інформаційних потоків доцільно використовувати у випадках, коли важко однозначно оцінити досліджувану проблему, характеристики та параметри потоків чи елементів логістичної системи.

Висновок. Аналізуючи методологічні підходи до моделювання інформаційних потоків логістичного середовища, можна стверджувати, що на сьогодні існують різні методи і засоби моделювання,

за допомогою яких вирішується низка задач управління інформаційними потоками. Проте складність, різноманітність та постійні зміни (зокрема, через розвиток інформаційно-технологічних технологій та засобів дослідження і вирішення) таких задач вимагають удосконалення існуючих та розробку нових підходів, методів та моделей.

В даній роботі ми дослідили існуючі моделі інформаційних потоків; запропонували нові підходи до моделювання інформаційних потоків; для загального випадку описали можливі порушення, які можуть мати місце у процесі протікання інформаційних потоків.

Розглянуті підходи дають змогу будувати моделі, які у певному наближенні дозволяють описувати процеси інформаційного впливу. Подібні моделі придатні для опису загальних тенденцій у динаміці інформаційних процесів. Разом з тим, більш реалістичні моделі можуть бути отримані з урахуванням додаткового набору факторів, більшість із яких не відтворюються в часі. Відзначимо, що відтворення результатів у часі є основною проблемою моделювання інформаційних процесів, інформаційних операцій у сучасному логістичному середовищі.

Література

1. Ланде Д.В. Основи інформаційного та соціально-правового моделювання : навч. посіб. / Д.В. Ланде, В.М. Фурашев, К.В. Юдкова. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 220 с.
2. Теорія систем і системний аналіз : навч. посіб. / А. Є. Ачкасов, В. А. Лушкін, В. М. Охріменко, Т. Б. Воронкова ; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Х. : ХНУМГ, 2014. – 167 с.
3. Плескач В. Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах : підручник / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька. – К. : Знання, 2011. – 718 с.
4. Крикавський Є. Логістичне управління / Євген Крикавський. – Львів : Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
5. Антонюк І. Б. Глобальне логістичне середовище в XXI столітті / І. Б. Антонюк // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2012. – № 1. – С. 26–33.
6. Гой І. В. Особливості та перспективи формування логістичного середовища в Україні / І. В. Гой, І. В. Бабій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3, т. 3. – С. 110–113.
7. Тюріна Н. М. Логістика : навч. посіб. / Н. М. Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 392 с.
8. Кульба В.В. Об информационном управлении / В. В. Кульба // Информатика и вычислительная техника. – 1996. – № 1–2. – С. 21–25.
9. Альбеков А. У. Коммерческая логистика : учебное пособие / А. У. Альбеков. – Ростов-на-Д. : Феникс, 2002. – 416 с.
10. Радецька О. О. Інтегрований підхід у логістичній системі / О. О. Радецька // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – С. 255–260.
11. Крылов В. Ю. Геометрическое представление данных в психологических исследованиях / В. Ю. Крылов ; отв. ред. С. П. Курдюмов ; Ин-т психологии. – М. : Наука, 1990. – 117 с.
12. Гельфанд И. М. Очерки о совместной работе математиков и врачей / Гельфанд И. М., Розенфельд Б.И., Шифрин М.А. – Изд. 3, стереотипное. – М. : Наука, 2011. – 320 с.
13. Цетлин М. Л. Исследования по теории автоматов и моделированию биологических систем / Цетлин Моисей Львович. – М. : Наука, 1969. – 316 с.
14. Митин Н. А. Математическое моделирование и самоорганизация информационных потоков в социальных средах / Н. А. Митин // Сборник докладов V Всеросс. Конф. «Нейрокомпьютеры и их приложения». – Москва, 17–19 февраля 1999.
15. Митин Н. А. Новая модель информационного взаимодействия в социальных системах / Н. А. Митин // Математическое моделирование социальных процессов / МГУ, Социологический факультет. – Москва, 2000. – Вып. 2.
16. Ионов Д.В. Модель динамической перколяции / Д.В. Ионов, Н.А. Митин // Тезисы 41 науч. конф. МФТИ «Современные проблемы фундаментальных и прикладных наук». 27–28 ноября 1998 г. – Изд. МФТИ, Долгопрудный 1998. – Ч. 2.
17. Малинецкий Г. Г. Самоорганизованная критичность / Г. Г. Малинецкий, Н.А. Митин // Журнал физической химии. – 1995. – Том 69, № 8. – С. 1513–1518.
18. Малинецкий Г.Г. Парадигма самоорганизованной критичности. Иерархия моделей и пределы предсказуемости. Прикладная нелинейная динамика / Г.Г. Малинецкий, А.В. Подлазов // Известия ВУЗов. – 1997. – № 5(5). – С. 89.
19. Скіцько В. Теоретичні аспекти моделювання інформаційних потоків у логістиці підприємства / В. Скіцько // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 11(164). – С. 52–58.

Надійшла 03.03.2016; рецензент: д. е. н. Акулов М. Г.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ ДОСЛІДЖЕННЯМИ В РЕКЛАМІ НА ПРИКЛАДІ СК «УНІКА»

У статті визначено значення реклами та маркетингових досліджень у рекламі, розглянутий та проаналізований взаємозв'язок власне маркетингових досліджень та маркетингових досліджень у рекламі. Охарактеризовані напрямки планування маркетингових досліджень у рекламній діяльності та представлений приклад проведення маркетингових досліджень страховою компанією «Уніка».

Ключові слова: маркетингові дослідження в рекламі, реклама, цільова аудиторія, конкуренція, споживачі.

MYSIUK M. S., KARPENKO V. L.
Khmelnitsky National University

MANAGEMENT MARKETING RESEARCH IN ADVERTISING BY AN EXAMPLE OF IC «UNIQA»

In the article the importance of advertising and market research to advertising, reviewed and analyzed the relationship of their own market research and marketing research in advertising. We characterize trends in market research planning advertising activities and an example of marketing research insurance company «UNIQA».

Keywords: market research advertising, advertising, target audience, competition, customers.

Актуальність дослідження. Сьогодні економічна ситуація в Україні є важкою та динамічною, так підприємствам різних форм власності для ефективної діяльності необхідно швидко пристосовуватися до усіх існуючих змін та при прийнятті управлінських рішень базуватися на отриманні достовірної та повної маркетингової інформації. Для чіткого уявлення напрямку подальшого розвитку підприємства, управлінці повинні регулярно досліджувати зміни в технологіях розробки дієвої реклами, на які характеристики цільової аудиторії орієнтуватися, які стратегічні і творчі рішення приймати, якими способами доводити рекламну інформацію до споживачів тощо. Всі перелічені питання необхідно вирішувати саме в процесі управління рекламою на підприємстві. До найважливіших етапів управління рекламною діяльністю потрібно віднести проведення маркетингових досліджень; розробку плану реклами; реалізацію плану реклами та оцінку її ефективності. Слід окремо виділити управління маркетинговими дослідженнями в рекламі, щоб вивчити найважливіші фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на рекламу і повинні бути враховані при розробці життєздатного плану реклами. Якісний план реклами обов'язково ґрунтується на отриманні повної, достовірної та своєчасної інформації. Таку інформацію можна отримати тільки на основі цілеспрямованих маркетингових досліджень.

Проблемою підприємств є те, що вони не достатньо володіють адекватної інформацією, що зумовлено низкою об'єктивних і суб'єктивних причин, основними з яких є відсутність на вітчизняних підприємствах відповідних управлінських підрозділів, спеціалізованих на проведенні маркетингових досліджень, та методичних розробок за основними напрямками їх проведення, адаптованих до сучасних умов ринкової діяльності. З огляду на викладене досліджувана проблема є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній вітчизняній і західній літературі велика увага приділяється маркетинговим дослідженням в сфері планування і реалізації рекламних кампаній. Значний внесок в розроблення цієї проблематики внесли такі вітчизняні вчені, як Є. Ромат, І. Лилик, А. Войчак, Т. Лук'янець. Глибоко досліджуються ці проблеми в працях зарубіжних вчених, зокрема, в роботах Є. Голубкова, У. Лейна, Дж. Рассела, У. Уэллса, М. Нериша та інших. Проблемами маркетингових досліджень, які містять методологічні та практичні підходи, що використовуються в умовах розвинутого ринку займалися також А. Старостіна, О. Сілецька, І. Бакушевич, О. Балакірева. Необхідно зазначити, що сьогодні в Україні практичний досвід вітчизняних підприємств випереджає розвиток наукових доробок у галузі маркетингових досліджень в рекламі, що актуалізує подальше поглиблене розроблення механізму їх проведення з урахуванням специфічного та мінливого ринкового середовища. Отже, з теоретичної точки зору не приділяється увага власне управлінню маркетинговими дослідженнями у країнах перехідної та нестабільної економіки, а з практичної деякі потужні підприємства випереджають наукові доробки вчених.

Метою дослідження є узагальнення сучасних теоретичних засад та практичних рекомендацій для визначення основних особливостей, тенденцій, ролі маркетингових досліджень у рекламі та аналіз їх проведення на підприємствах України в умовах нестабільності економіки.

Об'єктом дослідження виступає процес проведення маркетингових досліджень для розробки ефективної рекламної діяльності.

Предметом – теоретичні та практичні основи проведення аналізу маркетингових досліджень у рекламі і розробка механізму проведення їх на підприємствах, з урахуванням специфічного та мінливого

ринкового середовища країни.

Виклад основного матеріалу. У сьогоднішніх умовах жорстокої конкуренції на ринку товарів та послуг, будь-яке підприємство не може без обійтися без реклами. В даний час реклама є однією з найважливіших маркетингових функцій, що здійснюється абсолютною більшістю учасників ринкової діяльності, до прикладу американські рекламні компанії визначили, що сумарний річний обсяг витрат на рекламу оцінюється більш ніж в 250 млрд. американських доларів. Управління багатьох підприємств України розуміють важливість рекламної діяльності та колосальні рівні втрат у результаті промахів у цій сфері, тому вони намагаються ефективно управляти рекламною діяльністю, регулярно проводити маркетингові дослідження реклами та приймати оптимальні управлінські рішення.

Плануючи рекламну діяльність маркетингові дослідження слід проводити за напрямками:

- вивчення споживача – виявляються найбільш ймовірні споживачі, їх потреби, створюється портрет типового споживача рекламованого товару чи послуги, оцінюється ступінь впливу на споживача різних засобів реклами. Вони дозволяють зрозуміти, на який результат розраховує споживач, приймаючи рішення про покупку.

- аналіз характеристики рекламованого товару чи послуги і товарів чи послуг конкурентів, що полегшує рекламодавцям створення товарів чи послуг, які несуть споживачеві очікуване задоволення, а також допомагає виявити найбільш привабливі характеристики, для яких слід створювати комерційні аргументи.

- вивчення ринку – дозволяє отримати інформацію про стан та перспективи розвитку кон'юнктури ринку, сприяє встановленню місцезнаходження потенційних покупців і концентрації реклами на найбільш перспективних напрямках.

- дослідження положення конкурентів на ринку і їх рекламної стратегії, що дозволяє оцінити їх поточний стан, можливості та зусилля цих підприємств у розвитку асортименту, цінової політики, каналів розподілу і політики просування товарів чи послуг на ринок.

- аналіз засобів реклами, де необхідно звернути увагу на розмір і характер аудиторії, яку охоплює кожний окремий засіб, відмітні параметри носіїв (тираж, періодичність виходу, географічні кордони, рейтинг тощо). У рамках кожного напрямку необхідно вирішити конкретні завдання, використовуючи специфічні методи і застосовуючи певну послідовність дій [1, с. 221].

При управлінні маркетинговими дослідженнями в рекламі необхідно пам'ятати, що центральною ланкою будь-якої реклами є власне товар чи послуга, конкретна торговельна марка, тому найважливіше місце в дослідженнях приділяється даному товару чи послугі. Рекламні звернення часто ґрунтуються на комерційних аргументах і містять відомості про властивості, якості і конкурентоспроможні характеристики товару чи послуги. У такій ситуації доводиться вибирати найбільш переконливі показники, однак, сприйняття товару з точки зору виробника і з точки зору покупця може відрізнитися, тому при розробці звернень необхідно скоріше враховувати ставлення до товару з боку споживача і точно знати, як покупець у своїй уяві позиціонує товар чи послугу.

Будь-яка компанія працює в реальному конкурентному середовищі, тому для розробки грамотного плану реклами необхідно провести ситуаційний аналіз, для підготовки якого необхідно детально вивчити конкурентів. При дослідженні конкурентів компанією складається загальний список підприємств, інтереси яких можуть збігатися повністю або частково з інтересами рекламодавця, сюди можуть відноситися як прямі, так і непрямі конкуренти чи компанії, що мають подібні стратегії на цільовому ринку та на основі аналізу отриманої інформації розробляються припущення про стратегію конкурентів, оцінюються конкурентні переваги та недоліки власного підприємства.

Для проведення таких досліджень зазвичай використовується метод опитування за допомогою анкетування. В анкеті можуть міститися питання щодо ступеня поінформованості споживача про товар і фірму, оцінки якості товару чи послуги і його доступності, рівня сервісного обслуговування, кваліфікації торгового персоналу, доцільності встановлення цін та інших показників. Далі на основі отриманих даних можна визначити лідера, побудувати рейтинги підприємств, використовувати отримані відомості для розробки іміджевої реклами [1, с. 52].

Взагалі, науковці виділяють, що рекламні дослідження є частиною маркетингових досліджень та виступають, як своєрідною формою страхування від марного витрачання грошей на неефективну рекламу, так і засобом перевірки ефективності кампанії упродовж періоду її здійснення та після закінчення. Існує також можливість зв'язати рекламні дослідження з іншими формами маркетингових досліджень, що їх здійснює компанія. Сьогодні до послуг рекламодавця - численні різновиди рекламних досліджень, що їх, як правило, рекомендують і замовляють рекламні агентства, якщо на підприємстві ж існує маркетинговий чи рекламний відділ, то це входить в його обов'язки. Взагалі, успішне рекламне агентство, виходячи зі своїх власних інтересів, може наполягати на здійсненні досліджень, щоб бути впевненим в ефективності розроблених і реалізованих ним рекламних кампаній. Насамперед, це стосується теми рекламної кампанії, аргументів щодо продажу та способу їх подачі, які слід ретельно обмірковувати перед тим, як розпочати дороге виробництво художніх матеріалів, або рекламних роликів чи купувати рекламні площі та час [4, с.201].

До прикладу, страхова компанія «Уніка» є одним із лідерів на ринку страхових послуг і регулярно проводить маркетингові дослідження споживачів, так, враховуючи відповіді клієнтів страховик може сміливо робити висновки про ефективність рекламної діяльності компанії. Комунікаційна політика страховика покликана налагоджувати взаємовідносини між суб'єктами страхування, використовуючи різноманітні маркетингові інструменти просування страхових продуктів, тобто: зовнішня реклама (ЗМІ, афіші, буклети тощо); зв'язки з громадськістю (конференції, публікації в популярних виданнях); прямий маркетинг (використання пошти та Інтернет ресурсів) та стимулювання збуту продукції (наприклад з використанням системи бонусів чи купонів на знижку). За два десятиліття своєї діяльності на ринку України страхова компанія не припиняє досліджувати потреби споживачів, зміни цільової аудиторії із зміною страхових продуктів, діяльність конкурентів тощо. Компанія не лише вдало використовує та розміщує рекламну інформацію, але й у 2013 році удостоїлася званням «Народний бренд» [5].

У 2013-2014 роках Департамент стратегічного маркетингу СК «Уніка» разом із компанією GFK проводили дослідження задоволеності клієнтів якістю надання послуг, у якому брали участь клієнти за програмою КАСКО, які мали страховий випадок протягом останніх пів року до опитування. У 2014 році порівняно з попередніми роками показники задоволеності клієнтів зросли, завдяки постійній роботі з підвищення якості врегулювання 83% опитаних мали бажання користуватися страховим продуктом КАСКО від СК «Уніка» і надалі [2].

Компанія «Уніка» рекламує себе відомим брендом України, що постійно працює над формуванням позитивного іміджу, тому має власний торговий знак та фірмовий стиль, який характеризує і відображає свою неповторність, своєрідність, специфічність та індивідуальність відносно інших страховиків. Так страховик поєднуючи маркетингові дослідження із дослідженнями в рекламі та активно займаючись комунікаційною політикою запам'ятовується у свідомості споживачів, як надійний страховик.

Отже, як ми знаємо ефект реклами є наслідком її впливу на обсяг збуту, рівень доходів і інші показники діяльності підприємств і науковцями доведено, що обсяг цього ефекту незрівнянно вищий витрат на рекламу. Вчені, що приділяють багато часу питанням економічної оцінки реклами, відносять їх до найбільш складних, так крилатою стала фраза бізнесмена Джона Ванамейкера: «Я знаю, що половина коштів, вкладених мною у виробництво товарів, йдуть на рекламу, але не знаю – яка з них». Тому для підприємців залишається регулярно проводити маркетингові дослідження реклами, задля того, щоб ефект від неї був позитивним.

Висновки. Таким чином, рекламна діяльність на підприємстві спроможна суттєво впливати на підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, а проведення маркетингових досліджень у рекламі здатне забезпечити до 80% ринкового успіху у діяльності підприємств. Специфіка маркетингових досліджень реклами така, що, крім загальних проблем її ефективності, існує можливість одержання інформації щодо різноманітних окремих, часткових моментів, проблем, що виникають у процесі організації рекламної діяльності. Саме професійне і грамотне проведення маркетингових досліджень загалом та використовуючи їх у рекламі дозволяє підприємствам об'єктивно оцінити свої ринкові можливості і вибрати ті напрямки діяльності, в яких досягнення поставлених цілей стає можливим з мінімальним ризиком і максимальною визначеністю.

Література

1. Лирик І. В. Маркетингові дослідження: кейси та ситуаційні вправи / І. В. Лирик, О. В. Кудирко. – К. : КНЕУ, 2010. – 313 с.
2. Офіційний сайт «Уніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uniqa.ua/>
3. Рижий І. Б. Маркетингові дослідження як ключовий елемент управління рекламою/ І. Б. Рижий. – Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2014. – № 10. – С. 219–226.
4. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект / Старостіна А.О. – К.; М.; СПб : Видавничий дім «Вільямс», 1998 – 292 с.
5. Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/>

Надійшла 03.03.2016; рецензент: д. е. н. Ковальчук С. В.

КОМЕРЦІЙНІ ПОЗНАЧЕННЯ ТА ЇХ РОЛЬ У СТВОРЕННІ ТА УПРАВЛІННІ БРЕНДАМИ

У статті охарактеризовано комерційні позначення, розкрито їх змістове наповнення та визначено основні етапи їх еволюціонування. Проведено гносеологічний аналіз та виявлено характерні особливості понять, суміжних до комерційних позначень. Визначено складові комерційних позначень та їх роль у створенні та управлінні брендами.

Ключові слова: комерційні позначення, товарні знаки, торгові марки, бренд, брендинг.

KOVALCHUK S. V.
Khmelnitsky National University

COMMERCIAL DESIGNATIONS AND THEIR ROLE IN THE CREATION AND MANAGEMENT OF BRANDS

This article describes the commercial designation, disclosed their semantic content and the main stages of their evolution. An epistemological analysis and identified characteristics of the concepts related to commercial signs. The existing methods of evaluating the economic effectiveness of marketing activity are systematized and the procedure of conducting the marketing research for defining the influence of commercial denotations onto the effectiveness of marketing activity of food industry enterprises is developed. The composition of commercial designations and their role in creating and managing brands.

Keywords: commercial designations, trademarks, trade name, brand, branding.

Постановка проблеми. В процесі життєдіяльності кожна людина стикається з системою комерційних позначень, до якої входять такі складові, як: торговельна марка, торговий знак, бренд тощо. Навіть особливо не замислюючись, люди прагнуть купувати продукти харчування, побутові товари, одяг та взуття, що є популярними у сучасному суспільстві. Цей процес є історично обгрунтованим.

Останнім часом вагомим значення в діяльності українських підприємств набуває ефективне використання маркетингового інструментарію, що пов'язано зі зростанням конкурентного тиску на українських ринках, а також виходом українських підприємств на європейські та світові ринки. Насамперед це стосується комерційних позначень (КП) у вигляді торговельних марок (ТМ), товарних знаків (ТЗ) та брендингу. Варто зазначити, що вмале застосування підприємствами комерційних позначень виступає надійною запорукою посилення їх ідентифікації на ринку харчових товарів, а отже, укріплення їх конкурентних позицій і, як наслідок, підвищення прибутковості та ефективності їх функціонування. Разом із тим існує певна плутанина щодо термінології в контексті змістового наповнення, а отже і застосування у практичній діяльності підприємств тих чи інших комерційних позначень. Саме тому запропоноване у статті авторське дослідження є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розрізнені і частково систематизовані теоретичні, методологічні та методичні підходи до формування та використання комерційних позначень у діяльності підприємств розглядали у своїх працях як зарубіжні, так вітчизняні вчені, а саме: Г. Азоев, І. Ансофф, Г. Багієв, Л. Балабанова, М. Білопольський, Б. Буркинській, Ф. Вірсема, А. Воронкова, А. Градов, В. Дикань, Ю. Іванов, О. Кендюхов, Ф. Котлер, Л. Мороз, М. Портер, Т. Примак, Х. Фасх'єв, А. Федорченко та інші. Проте низка питань щодо визначення ролі та місця комерційних позначень, їх ідентифікації та систематизації залишаються невирішеними. Зазначене актуалізує необхідність вирішення проблем теоретико-методичного характеру стосовно ідентифікації, систематизації і впровадження у маркетингову діяльність українських підприємств комерційних позначень задля посилення їх конкурентних позицій як на українському, так і на зарубіжних ринках.

Метою статті є обгрунтування теоретичних положень і розробка науково-методичних та практичних рекомендацій щодо ефективного застосування комерційних позначень у маркетинговій діяльності українських підприємств. Окреслена мета уможливила формування та вирішення таких завдань:

- ідентифікувати і розкрити зміст основних складових, які формують комерційні позначення;
- розглянути етапність еволюціонування комерційних позначень;
- визначити місце комерційних позначень у формуванні успішних українських брендів.

Основний матеріал. Торговельні (комерційні) позначення виникли разом з появою певних товарів, які виготовляли ремісники та інші працівники. Для того, щоб захистити свій товар люди створюючи його, почали одночасно робити певні позначення, які стали називати клеймом. Клеймо – відтиск, знак, відмітка, що наноситься на товар з метою фіксування його належності, порядкового номера, дати виготовлення, товаровиробника, а також підтвердження відповідності даного виробу узаконеній пробі й вимогам пробірного нагляду.

Не дивлячись на те, що повсюдне широке використання товарних знаків має недавнє

походження, самі по собі товарні знаки з'явилися дуже давно. Товарні знаки як знаки походження проставлялися виробниками цегли, шкіри, книг, зброї, кухонного начиння та інших речей навіть в стародавніх культурах. Цими знаками слугували або букви (зазвичай ініціали), або зображення у вигляді символів, які були присутні у вигляді клейма на товарах для вказівки виробника або власника продукції. Безумовно, ці знаки ще не виконували їх сьогодишню функцію полегшення ідентифікації та розповсюдження товару в сучасній економіці. Проте вони створили важливий елемент в економічному розвитку комерційних позначень, який діє і сьогодні, а саме те, що знаки встановлюють зв'язок між товаром і його виробником. Таке маркування використовувалося також як позначення володіння чим-небудь. Так, термін англійського походження «brand» (дослівно – тавро), яке часто сьогодні використовується як синонім «товарного знака», бере свій початок від звичаю фермерів ставити клеймо на худобу за допомогою розжареного заліза [2, с. 22].

В процесі існування людства простежуються певні етапи щодо розвитку комерційних позначень, які істотно відрізняються один від одного і послідовно змінюють один одного. Перший етап, звичайно є найдавнішим, який фактично нам невідомий. Його правові засади в історичній літературі не простежуються, адже в той період, коли вже були предмети людської праці, ще не було письма, а лише існували різні позначення, за допомогою яких можна було встановити, де саме, ким, іноді навіть в який період, був вироблений той чи інший товар. Це сьогодні можна назвати знаками або торговими (комерційними) позначеннями. Можна лише припускати – якщо були результати творчості, то були і засоби їх охорони. Цей етап існував приблизно до XII ст.

Наступний етап становлення системи комерційних позначень характеризується привілеями. Цей період охоплює приблизно XII-XVIII ст. Привілей надавався певній особі, як правило, наблизеній до першої особи, надавав їй певне виключне право, певну перевагу перед іншими. Разом з тим привілей був монопольним правом. Він засвідчувався певною грамотою, яку видавав владика, носій вищої влади (сюзерен, король, цар, імператор, князь та ін.). Привілей міг полягати у самих різноманітних перевагах, звільненнях від зборів і податків, у наданні монополії тощо.

Підставою для надання привілею могли виступати різні причини. Це могло бути винайдення нового способу вироблення певних виробів, виявлення корисних копалин, удосконалення певної системи тощо. За загальним правилом, підставою для надання привілею могла бути будь-яка новизна, що приносила певну вигоду, прибуток особі, яка видає привілей, чи її державі. Можновладці були зацікавлені в розвитку і процвітанні свого краю, землі, держави, тому сприяли будь-яким діям, що були спрямовані на розвиток виробництва, війська, зброї, пошук та добування корисних копалин тощо. Зазначені можновладці були зацікавлені у заміні привізних товарів своїми власними тощо [11].

Разом з наданням привілеїв почали формуватися і підстави для їх надання. Основними з них були: корисність, новизна для держави, виключне право (монополія) на його використання особою, яка його створила; покарання порушника наданого привілею. Отже, система привілеїв, що складалася і розвивалася в усьому світі, заклала основи патентної охорони результатів творчої діяльності. При цьому слід мати на увазі, що системи привілеїв різних країнах розвивалися по-різному залежно від їх економічного розвитку.

Виникнення ще одного елементу системи комерційних позначень – торгової марки – було нерозривно пов'язано із певними функціями, що впливали на захист товару та розвиток торгівлі. Першим прикладом використання клейма відомим людству стало тавро, яке ремісники ставили на вироби, щоб ідентифікувати майстра, що створив продукт (виріб). Цей період належить до часу Давнього Єгипту. Також існують документальні свідчення появи маркувань на грецьких і римських світильниках, китайському фарфорі. Клеймо використовувалося і в Індії, ще в 1300 р. до нашої ери. Звідси слідує, що торгові позначення появились задовго до виникнення права інтелектуальної власності (кінець XVIII століття). Проте точної дати виникнення торгових позначень встановити не вдалося, адже є деякі відомості про те, що знаки для вказівки походження товарів використовувались за багато століть до нашої ери. Це пояснюється тим, що деякі з символів, вирізаних на камінні усипалень єгипетських царів відносяться приблизно до 3200 р. до н.е., як вважають, є знаками каменярів, які виготовляли кам'яні блоки, або ж знаками місцевості (географічні позначення), звідки їх доставляли. Гончари Стародавньої Греції креслили свої імена або ініціали на своїх виробах, або ж будь-яким іншим чином позначали свій виріб, наприклад: прикладали великий палець до сирій глини. Знаки знайдені і на цеглі, і на інших виробах з глини, виготовлених за часів Стародавнього Рима; використовувалися як слова, на зразок САТІМ (сокр. Sati Manu, «від руки Като»), так і вдавлені зображення, наприклад, зображення вовка (лат. lupus), яке наносив Марк Рутіул Лупус, виробник масляних ламп [4, с. 18-19].

Товарні знаки мали особливе значення в умовах зростання виробництва товарів для експорту. Сталь, зброя, столові прилади і дорогоцінні метали, виготовлені в Англії задовго до промислової революції, вже тоді несли на собі традиційні позначення їх виробників.

Коли почалося перетворення міського життя, що ґрунтується на професіях, основну форму ремісничого виробництва становили гільдії. Гільдії носили достатньо закритий характер: в них можна було вступити тому, хто лише довів свої знання і уміння. Товари маркувалися позначеннями гільдії, позначеннями майстра-ремісника, які обиралися їм раз і назавжди при наданні йому статусу майстра, іноді

використовувалися позначення підмайстра або місцевий знак. Ці позначення могли приймати форму друку, прикріпленого до матеріалів і товарів, або пробірних клейм на виробках з дорогоцінних металів.

Мета використання таких позначень полягала в тому, щоб встановити, чи дотримується професійна організація, як правил виробництва, так і відносно розподілу праці між різними професіями. Ці знаки, націлені на появу у ремісників відчуття відповідальності, в більшості випадків були обов'язковими і, як здається, не грали якоїсь значної ролі в залученні покупців.

Товарні знаки почали відігравати свою сьогоденню роль вже у дев'ятнадцятому столітті. Поява масового виробництва, встановлення складнішої системи розподілу товарів від виробника до покупця, зростання торговельного обігу обумовили необхідність ідентифікації товарів. Товари мали одержувати власні найменування на додаток до своїх родових ознак, таких як: інструменти, сірники, пиво тощо.

Із збільшенням використання товарних знаків збільшилися випадки їх підробки. Дешеві товари могли зійти за більш дорогі шляхом копіювання знаків, які звичайно ставилися на більш дорогі товари. Звичайно законні користувачі знаків не мали засобів зупинити тих, хто їх підроблював. Маркування товарів не надавало товаровиробникам жодного юридичного права, а законодавство в цій галузі не було розвинутим до такого ступеня, щоб така підробка могла бути кваліфікована як обманна дія або дія, що суперечить чесній діловій практиці. Комерційна мораль також не розглядала такі дії як неправові. Проте з часом стали розроблятися засоби захисту судами або стали прийматися заходи до заборони підробок товарних знаків законодавством.

В Англії засіб захисту від такого порушення був вироблений судами в середині дев'ятнадцятого століття. Користувач товарного знака став розглядатися як особа, що має право, на «виключення інших осіб від умисного використання репутації, придбані їм під даним знаком». Так з'явилася доктрина «видачі за інше»: ніхто не має права видавати свої товари за товари іншої особи [2, с. 22]. Двадцяте століття принесло нове розуміння сучасності товарних знаків. Британський закон 1938 р. вперше створив нові права для власника товарного знака, а саме, право виключити будь-яке використання товарного знака незалежно від того, чи існує вірогідність підробки. Так, згідно британського законодавства, якщо конкурент посилається на якусь продукцію з товарним знаком для того, щоб підкреслити переваги своєї власної продукції, йому можна по суду заборонити порушувати право на товарний знак. Таким чином, широко відома заборона на порівняння двох різних марок однотипного товару в рекламі, згідно британського законодавства здійснюється через механізм товарних знаків.

В подальшому були на законодавчому рівні визнані такі сучасні способи використання товарних знаків, як їх поступка і ліцензування.

На формування системи комерційних позначень значною мірою вплинув розвиток міжнародного регулювання інтелектуальної власності. Паризька конвенція, яка є основою для міжнародної охорони промислової власності (і товарних знаків зокрема), і Мадридська угода про Міжнародну реєстрацію знаків 1891 р. і їх імплементація на національному рівні істотно сприяли перетворенню права промислової власності в реально діючий механізм охорони, яким він є на сьогоднішній день. Міжнародні конвенції втілюють загальні переконання міжнародного співтовариства на право промислової власності. З другого боку, положення міжнародних договорів постійно вносилися в національне законодавство. Таким чином, можна говорити про взаємний вплив національного законодавства і міжнародних норм в області товарних знаків зокрема і промислової власності в цілому [10, с. 28–32].

Коротко розкриваючи суть ще двох типів комерційних позначень, можна сказати наступне: зазначення походження і найменування місця походження є спільно іменованими «географічними вказівками».

Зазначення походження – це найменування, вираз або знак, який вказує, що виріб або послуга мають своє походження в країні, регіоні або конкретному місці (наприклад, «зроблене в...»). Як правило, використання помилкових вказівок походження або таких вказівок, що вводять в оману є протиправним.

Найменування місця походження – це найменування країни, населеного пункту, місцевості або іншого географічного об'єкту, що використовується для позначення товару, особливі властивості якого виключно або головним чином визначаються характерними для даного географічного об'єкту природними умовами або людськими чинниками або природними умовами і людськими чинниками одночасно. Використання найменування місця походження є правомірним тільки для певного кола осіб або підприємств, розташованих у відповідному географічному районі, і лише у зв'язку з конкретними виробами, що звідти постачаються (наприклад, «Вологодське масло», «Шампанське» і т. п.).

Найменування місць походження крім простої назви місця походження товару виконують ще одну функцію. Тоді як вказівка походження визначає лише джерело походження виробу, найменування місця походження указує додатково на характерні якості товару, які визначаються географічним районом його походження, що фігурує в найменуванні виробу. Інша відмінність полягає в тому, що вказівка походження може бути виражена будь-яким виразом або знаком (гербом, прапором тощо), тоді як найменування місця походження товару завжди є словесною географічною назвою. Наприклад, С.А. Горленко вважає, що основним позначенням товару у давнину було географічне зазначення, і лише пізніше з розвитком продуктивних сил з'явилося фірмове найменування, а на межі XVIII-XIX ст. – товарний знак [5, с. 23].

Інша чисельніша група науковців висловлює протилежну позицію, обґрунтовуючи історичну первинність торговельних марок чи їх прототипів – торгових та фабричних клейм. У цій сфері можна виділити два основні напрями: представники першого вбачають їх зародження уже в епоху рабовласницького ладу, а подальший розвиток та поширення – у Середньовічні часи [2, с. 5]. Прихильники іншого напрямку обґрунтовують появу торгових марок у період феодалізму та доводять їх генетичний зв'язок з цеховими позначеннями та знаками купецьких гільдій [13, с. 6-8]. Окрему групу становлять автори, які обмежуються фіксацією позиції, що засоби індивідуалізації отримали правове регулювання раніше інших об'єктів виключних прав, не співставляючи їх виникнення з конкретним історичним етапом [6, с. 113].

Складність вирішення даного питання пояснюється, насамперед, різноманітністю засобів індивідуалізації та багатоаспектністю виконуваних ними функцій на різних історичних етапах розвитку суспільства. Інколи праобразу сучасних ідентифікуючих позначень вбачають у знаках, які повністю втратили своє значення чи суттєво його змінили.

Безумовно, засоби індивідуалізації в їх теперішньому розумінні виникли відносно недавно та протягом останніх століть зазнали суттєвої трансформації, зміст якої пов'язується із розвитком та змінами характеру економічних відносин суспільства. Тому дослідження основних закономірностей їх історичного становлення та розвитку не можливе без визначення сучасного значення засобів індивідуалізації. Можна відзначити, що термінологія у даній сфері також зазнала певних змін у зв'язку з новітніми кодифікаціями у законодавчому полі України. Зокрема, поняття «комерційне найменування» та «торговельна марка» вперше використовуються 2003 р. у нормах ЦК та ГК України 2003 р. [3]. Аналогічно й термін «географічне зазначення» до його закріплення у кодифікованих правових актах застосовувався, насамперед, на міжнародному рівні. Їм передували відповідно поняття «товарний знак», «фірмове найменування» чи «фірма» та «кваліфіковане зазначення походження товару».

Виявлено, що в процесі існування людства простежуються певні етапи щодо розвитку комерційних позначень, які істотно відрізняються один від одного і послідовно змінюють один одного (табл. 1).

Такий підхід дозволяє стверджувати, що комерційні позначення є категорією, тісно пов'язаною з економічною діяльністю людства, еволюція якої ще не завершилася.

Велике значення у формуванні системи комерційних позначень має «гудвіл» (умовна ціна престижу та інших нематеріальних активів компанії). На тих ринках, де функція товарного знака полягає в розпізнаванні товарів не на підставі їхнього походження, а на підставі надання продукції якостей споживчої переваги, заснованих на рекламі, її цінність для власника полягає переважно у «гудвілі». Інвестуючи ресурси у власне знак, а не у виріб, власник розробляє символ своєї репутації.

Часто одна і та сама торгова марка використовується компаніями, які працюють у зовсім різних галузях. Можливість сплутування розглядається як шкідлива, проти чого товарні знаки забезпечують законний захист. Однак слід відзначити, що плутанина, проти якої є юридичний захист, не є плутаниною між продукцією конкурентів.

Ще одним обмеженням є ринкові реалії, тісно пов'язані з перевіркою сподівань споживача. За допомоги цього фактора визначається, що сплутування найімовірніше відбудеться тоді, коли пов'язана продукція спільно продається одним джерелом навіть у тому разі, якщо вона не пов'язана використанням. Хімічні компанії можуть продавати синтетичні волокна, а також прокладки для кухонних плит. Попри те, що вони не пов'язані використанням, вони пов'язані з позицій ринкових реалій.

Ще однією перевіркою розширених ринків визначається подібність споживачів. Якщо два вироби спільно продаються тій самій групі споживачів існує можливість об'єднання товарних знаків.

В умовах ринкової економіки істотно зростає значення знаків для розрізнення одних і тих самих товарів, що виробляються різними виробниками, чи послуг, що надаються різними особами. При перевищенні виробництва товарів і наданні послуг над попитом споживачів гостро постає питання певної індивідуалізації їх. Товари і послуги, що виробляються (надаються) різними підприємствами, завжди відрізняються характеристиками, ознаками, якістю тощо. Споживач повинен точно знати, хто виробник того чи іншого товару, хто надає ті чи інші послуги, чим характеризується той чи інший товар (послуги), який товар вигідніше придбати, які послуги відзначаються вищою якістю тощо. Тут споживачеві допомагають знаки для товарів і послуг, або товарні знаки.

Товарний знак – це знак, який допомагає відрізнити продукт одного підприємства від такого самого продукту іншого. Продукт у цьому разі вживається у значенні товар, тобто все, що продається. Цей товар повинен мати розпізнавальний знак, аби покупець міг вибрати потрібний товар серед подібних. Такий вибір істотно спрощується, якщо продукт позначений товарними знаками, оскільки, знаючи товарні знаки тієї чи іншої фірми, покупець може судити про якість та інші характеристики товару. Товарні знаки, зокрема, мають важливе значення для товарів народного споживання, у тому числі і для тих, які вживаються у домашньому господарстві. До товарного знака дуже близький знак обслуговування. Він має своїм призначенням розрізняти сервіс різних підприємств. До сервісу входять, наприклад, надання автомобілів в оренду, організація туристичних мандрівок, підготовка різного роду оглядів і т. п. Економічна роль сервісу останніми роками зростає, тому знаки обслуговування набувають дедалі більшого значення.

В міжнародній практиці існують два специфічні види знаків: колективні знаки і сертифікатні знаки.

Колективний знак належить групі або асоціації підприємств, і користуватися ним можуть тільки члени цієї групи або асоціації. Колективні знаки призначені для позначення характерних властивостей продуктів, що випускаються цими підприємствами, зокрема на відповідність певним стандартам якості. Сертифікатні знаки мають те саме призначення, що й колективні, але користуються ними не тільки члени певної групи або асоціації підприємств, а й інші підприємства, якщо вони дотримуються встановлених вимог.

Таблиця 1

Етапи формування системи комерційних позначень

Етап	Загальна характеристика	Характеристика еволюціонування комерційних позначень
Етап I. «Донауковий» (4–3 тис. до н.е. – перша половина XII ст.)	Характеризується тим, що внаслідок розпаду первіснообщинного ладу, виникли перші методи впливу на споживача, названі прототипи інструментів маркетингу	Комерційні позначення існують у вигляді клейм, тавра. Зазначають походження товару та його приналежність
Етап II. «Період привілеїв» або «Доіндустріальний етап» (XII–XVIII ст.)	Привілей надавався певній особі, як правило, наблизеній до першої особи, надавав їй певне виключне право, певну перевагу перед іншими. Разом з тим, привілей був монопольним правом, який заклав основи патентної охорони результатів творчої діяльності	Комерційні позначення існують як знаки гільдій ремісників. Зазначають походження товару, що закріплено у правових нормах того часу. Клеймо є юридичною формою захисту результатів праці; вказує на належність виробника до цехової організації ремісників або торговця до гільдії купців; відіграло і роль своєрідного, знаку якості
Етап III. «Індустріальний етап» (XIX–XX ст.)	Масове виробництво, встановлення складнішої системи розподілу товарів від виробника до покупця, зростання торговельного обігу, обумовило необхідність ідентифікації товарів. Товари одержують власні найменування на додаток до своїх родових ознак. Загострення конкуренції при переході до масового капіталістичного виробництва примусило виробників шукати свого споживача. Для цього потрібно було підвищити якість товару і позначити його певним знаком	Для цього періоду характерним є зростання ролі товарного знаку як засобу індивідуалізації товару, так і інструменту реклами. В подальшому були на законодавчому рівні визнані такі сучасні способи використання товарних знаків, як їх поступка і ліцензування
Етап IV. «Інформаційний» або «Постіндустріальний» (XXI ст.)	Характеризується формуванням торговими марками нових суспільних стереотипів – нових уявлень про багатство, щастя, розвиток, і, головне, про саме життя. Відбувається системне зміщення акцентів з фізичних атрибутів товару, з раціональних мотивів покупки на ірраціональні – емоційні, психологічні, соціальні тощо. Володіння марочним товаром задовольняє не тільки фізіологічні потреби людини, але й є джерелом соціально-психологічного комфорту	Комерційне позначення еволюціонувало в бренд. Бренд пропонує споживачу окрім товару з певними технічними, харчовими, функціональними, техногенними показниками, ще такі емоційні і соціальні вигоди, як належність до певної групи значимих для споживача людей, легкість спілкування тощо. Таким чином, зв'язок торгової марки із споживачем посилюється, набуваючи принципово нових форм і сутності

Комерційні позначення сьогодні розглядаються світовою спільнотою як невід'ємний елемент ринкових відносин, важливий фактор підвищення конкурентоспроможності продукції, захисту від недобросовісної конкуренції. Виконуючи функцію індивідуалізації товарів і послуг суб'єктів підприємницької діяльності, гарантуючи якість цих товарів і послуг, комерційні позначення стають дедалі важливішим важелем в умовах активізації торгівлі та глобалізації міжнародного торговельного простору.

За іншою класифікацією групу об'єктів права інтелектуальної власності складають: торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування та географічні зазначення (зазначення походження товарів).

Деякі вчені, і зокрема В. М. Сергєєв, вважають, що охоплюючи єдиним поняттям і товарний знак, і знак обслуговування, нівелюються специфічні ознаки кожного з цих об'єктів [14, с. 202]. В. М. Сергєєв зазначає, що визначення поняття «товарний знак» не слід застосовувати до двох об'єктів – безпосередньо до товарного знака і до знака обслуговування, що зумовлено природою об'єктів, які позначаються (товари і послуги) [14, с. 203]. І якщо товари обов'язково мають певну матеріальну природу (речову форму), то послуги, як правило, її не мають, оскільки вони існують як діяльність чи результат такої діяльності.

З термінологічного погляду, поняття «товарний знак» охоплює і поняття «знака обслуговування», оскільки, як послуги, так і речі є товаром [17, с. 607]. А от визначення введення товарного знака і знака обслуговування у господарський обіг має певні відмінності. Ст. 16 Закону «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» дає визначення використання знака в господарському обігу, як застосування його на товарах і при наданні послуг на упаковці, рекламі, друкованих виданнях, на вивісках, під час показу експонатів на виставках і ярмарках, проспектах, рахунках та іншій документації.

Для характеристики елементів знака, на наш погляд, слід використовувати термін «символ» замість «позначення», оскільки, символ (з грецької – знак, прикмета) – це умовне позначення будь-якого предмета [15, с. 576], тоді як «позначення» – це умовна позначка на якомусь предметі [15, с. 562].

Заміна у визначенні поняття «позначення» на «знак» чи «символ» може вирішити термінологічні незгодженості з огляду на широке тлумачення поняття використання знака в господарському, а також появою нових видів знаків. Знаки для товарів і послуг поділяються на різні види в залежності від критерію класифікації. За природою і формою А.Н. Адуєв поділяє знаки на словесні, зображувальні, комбіновані, об'ємні та знаки особливих видів: звукові, нюхові і світлові [1, с. 72]. А. Шестіміров серед особливих видів знаків виділяє ще ароматичні і нестатичні знаки [16].

У національному законодавстві відсутня дефінітивна норма, яка б містила легальне визначення комерційного (фірмового) найменування, проте ст. 489 Цивільного кодексу України встановлює вимогу, якій воно має відповідати. Так, правова охорона надається комерційному найменуванню, якщо воно дає змогу вирізнити одну особу з-поміж інших осіб і не вводить в оману споживачів щодо справжньої її діяльності. Таким чином, комерційне (фірмове) найменування, як об'єкт права інтелектуальної власності – це таке найменування, під яким особа діє в цивільному обороті і яке індивідуалізує цю особу з-поміж інших його учасників. Згідно із ст. 1 Закону України «Про охорону прав на зазначення походження товарів» географічним зазначенням визнається назва географічного місця, яку вживають для позначення товару, що походить із цього географічного місця і має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або поєднанням цих природних умов і людського фактора. Видовим об'єктом географічного зазначення є назва місця походження товару – назва географічного місця, яку використовують для позначення товару, що походить із зазначеного географічного місця і має особливі властивості, виключно або головним чином зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами або поєднанням цих природних умов з характерним для даного географічного місця людським фактором [9, с. 56].

Водночас десятки зазначень походження товарів зареєстровано як словесні або комбіновані товарні знаки. Серед них, зокрема, назви мінеральних вод – «Трускавецька», «Нафтуся», «Миргородська», «Моршинська», «Нарзан». Деякі з них навіть внесені до відповідних Державних стандартів України.

Розглядаючи комерційні позначення, як будь-який символ, число, слово, конструкцію або зображення, яке використовує власник для того, щоб його товари (послуги) відрізнялися від товарів і послуг конкурентів, їх можна класифікувати за видами. Розглянемо найбільш розповсюджені класифікації.

Комерційні позначення можуть бути словесні, зображувальні, об'ємні, образотворчі, звукові (Intel inside), тощо (світлові – на машинах спецслужб).

Товарні знаки відрізняються своєю багаточисельністю і різноманітністю. Частіше всього виділяють такі види товарних знаків:

1. Словесні. Словесними ТМ є оригінальні слова, назви. Добре запам'ятовуються, легко помітні, зручні для реклами. Слова, що послужили основою для ТМ, можуть бути вигаданими й такими, що існують в мові. Темою словесних ТМ можуть бути астрономічні назви, імена власні, імена історичних осіб. Існує також група ТМ, яка складається з назв професій, географічних назв. Словесна ТМ отримує все більшого застосування, що пояснюється значними перевагами позначень цього роду. Оскільки споживачам простіше ідентифікувати вироби за вимовою слів або за словесним позначенням зображень, що вибрані в якості товарних знаків, у світовій практиці сучасного бізнесу приблизно 80 % всіх товарних знаків є словесними. Словесні знаки є більш виразними, легше запам'ятовуються, легше вимовляються, перекладаються. Переваги словесних знаків є очевидними і з позицій законів функціонування реклами. Словесні знаки можуть бути поділені на дві основні групи: знаки у вигляді слів природної мови і знаки у вигляді слів, які утворені штучно. Штучні слова – це слова, що спеціально створені для використання в якості товарних знаків, які мають новизну, оригінальність і велику силу з точки зору обороноздатності їх як товарного знаку. Природні слова – це звичайне слово і сполучення слів різних мов, які найчастіше і запам'ятовуються легше, аніж штучні. У практиці брендингу зустрічаються серії словесних товарних знаків. Їх розробка і реєстрація на ім'я одного виробника зумовлюється широкою номенклатурою однорідних товарів, наприклад,

радіоприймачі і телевізори різних модифікацій, годинники, кіно-фотоапаратура тощо.

2. Зображувальні товарні знаки (графічна ТМ) є малюнками на всілякі теми: різні орнаменти, символи, зображення тварин, птахів, стилізовані зображення всіляких предметів. Образотворчі ТМ можуть включати не лише зображення предметів, але й слова в особливій формі. Інколи буває важко провести чітке розмежування між словесними знаками і графічними знаками. Це можуть бути художні, графічні та інші, їм подібні знаки. Сама назва цього виду знаків свідчить про їх характер: вони у більшості випадків втілюються у вигляді малюнків, креслення тощо. У світовій практиці серед зображувальних знаків все більшого розповсюдження отримують абстрактні знаки, які дозволяють створювати оригінальні композиції, що запам'ятовуються. Функції останніх досить успішно здійснюють стилізовані цифри і літери. В зв'язку з тим, що зображувальні товарні знаки можуть включати в себе не тільки зображення предметів, але й слова в їх особливій формі, іноді буває важко провести чітке розмежування між словесними і зображувальними знаками.

3. Об'ємні товарні знаки найчастіше створюються як форма самого виробу або його упаковки, що характеризується частіше всього трьохвимірністю. Найпоширенішими об'ємними товарними знаками є оригінальні упаковки товарів, такі, наприклад, як стилізована пляшка для «Кока-Коли» тощо. Деякі об'ємні товарні знаки наближаються до промислових зразків. У вітчизняній практиці об'ємні товарні знаки широкого розповсюдження поки що не отримали. Серед причин цього – порівняно складна процедура реєстрації товарних знаків в Україні. Оригінальну упаковку за цих умов значно легше захищати в якості промислових зразків.

4. Звукові товарні знаки є більш характерними для радіостанцій і телекомпаній (наприклад, музичні вирази: «позивні», заставки тощо). В останній час даний вид товарних знаків все більше використовується в рекламній практиці фірм, наприклад, оригінальні музичні вирази в фірмовій рекламі. Так, фірмовий відеокліп розчинної кави «Nescafe» фірми «Nestle» містить два зареєстрованих звукових товарних знаків: основний музичний вираз і ритмічне постукування ложечкою по чашці. Компанія «Zippo» зареєструвала в якості товарного знаку клацання запальнички [12].

5. Комбіновані знаки містять в собі графічні та буквені елементи. Композиція комбінованої торгівельної марки може бути поєднанням: малюнка і слова; малюнка і букв; малюнка і цифр; слів і букв; букв і цифр тощо. Вони являють собою поєднання всіх приведених вище видів.

6. Знаки обслуговування. Ці знаки отримують все більше розповсюдження. Якщо традиційно товарні знаки були пов'язані з готовим виробом, на упаковку якого вони проставлялися, то використання індивідуальних знаків почалось по мірі розширення сфери послуг. Знаки обслуговування відрізняються від товарних знаків лише призначенням – вони мають відрізнити послуги певних осіб, що їх надають. Знаки обслуговування пов'язані не з товарами, а з послугами і, виконуючи ті ж самі функції, мають дотримуватись тих самих принципів і відповідати аналогічним вимогам. Такі знаки застосовуються авіакомпаніями, готелями, мережею підприємств хімічток і т.д.

7. Колективний товарний знак. Колективним знаком є товарний знак господарської асоціації, концерну або іншого добровільного об'єднання підприємств, призначений для ідентифікації товарів, які випускаються чи реалізуються ними, і товари яких мають спільні якісні або інші загальні характеристики. У міжнародній практиці існують два спеціальних види знаків: колективні і сертифікатні.

Слід підкреслити, що питанням, пов'язаним зі створенням і використанням колективних товарних знаків, до останнього часу приділяється недостатньо уваги як з боку економістів-теоретиків, так і практиків. Разом з тим на практиці колективні товарні знаки відіграють інколи виключно важливу роль. Так, в Європейському союзі тільки в агропромисловому секторі використовується більше 2000 колективних товарних знаків. На них припадає чимала частка ринку і в деяких галузях економіки.

Добре розроблене комерційне позначення привертає увагу покупців, формує позитивний образ виробника, вказує на якість продукції і, як наслідок підвищує ефективність маркетингової діяльності підприємства. Отже, товарний знак – частина фірмового стилю, функції якого знають практично всі, хто займається виробництвом і продажем (пропозицією) товарів і послуг. Однак він дає ще деякі додаткові переваги. У сприйнятті споживача наявність знака – гарантія досить високої якості. Зареєстрований товарний знак захищає від несумлінної конкуренції. Красивий, візуально привабливий знак підвищує естетичну цінність товару.

Можуть виникнути наступні неприємності, пов'язані з використанням незареєстрованого товарного знаку:

- 1) поява несумлінних конкурентів, що використовують ваш знак, що позначають ним неякісну продукцію;
- 2) злодійство дизайну упакування, фірмового позначення (такий несумлінний конкурент цілком може зареєструвати незахищений знак на себе);
- 3) заміна товарного знаку, що тягне за собою матеріальні втрати через втрату імені, іміджу;
- 4) відшкодування збитків власникові товарного знаку.

Значимість комерційного позначення зростає зі збільшенням кількості конкурентів. Якщо монополістові може знадобитися у визначеній ситуації тільки знак-«захисник», то фірмі, що діє в умовах

конкуренції, необхідний і знак-«гарант», і знак-«рекламіст». Тому важливо створити і зареєструвати не просто товарний знак, а бренд. Створення бренду – оптимальне рішення для виходу товару і фірми на ринок, у т.ч. на світовий. Більшість загальносвітових брендів мають багаторічну історію, деякі сформувалися за досить короткий термін у результаті широкої маркетингової компанії. Бренд – сукупність матеріальних і нематеріальних категорій, що формують сприятливе враження в споживача і бажання придбати товар серед безлічі інших аналогічних. Тобто бренд – це марка, яку споживачі впізнають за дизайном і назвою. Сьогодні це більш широке і правильне в економічному сенсі поняття, ніж товарний знак. Щоб комерційне позначення стало брендом і не було загубленим, необхідно насамперед зареєструвати його. Звичайно підприємства-виробники і фірми, що займаються наданням послуг, реєструють за собою кілька об'єктів промислової власності.

Комерційне позначення (ТМ, ТЗ) мусить мати об'єктивне вираження, яке дозволяє маркувати ним випущені вироби і упаковку, використовувати у технічній і супровідній документації без зниження якості та зовнішнього вигляду товару, тобто бути технологічним. Нарешті, позначення має відповідати вимогам промислової естетики і ергономіки, що включає благозвучність, легковимовність. Лише сукупність зазначених вимог дає підставу визнати заявлене позначення як знак для товарів.

Отже, знаки для товарів – це зареєстровані в установленому порядку позначення, за якими товари одних осіб відрізняються від однорідних товарів і послуг інших осіб.

Товарні знаки залежно від об'єкта, інформацію про який вони містять, підрозділяються на підгрупи – фірмові й асортиментні (іменні), а останні на типи – видові і марочні. Товарні знаки можуть бути двох різновидів – колективні й сертифікатні.

Фірмові товарні знаки – знаки, призначені для ідентифікації виготовлювача товарів або послуг. За формою подання інформації вони бувають найчастіше словесні, зображувальні і комбіновані.

Існують три основних типи позначення цих знаків:

- 1) фірмове ім'я – слово, літера, група слів або букв, що можуть бути вимовлені;
- 2) фірмовий знак – символ, малюнок, відмітний колір або позначення;
- 3) торговий знак – фірмове ім'я, фірмовий знак, товарний образ або їхнє поєднання, офіційно зареєстровані в Міжнародному реєстрі і захищені юридично, на що вказує знак «К», розміщений поруч із товарним знаком. Якщо товарні знаки є власністю фірми, то вони можуть мати знак «С».

Звичайні фірмові знаки розробляються їхнім власником або за його дорученням спеціалістами-дизайнерами, реєструються в установленому Законом «Про знаки для товарів і послуг» порядку. Власник торгового знаку може і не реєструвати свій фірмовий знак, проте при цьому він не одержує свідоцтва та права на нього. Престижні фірмові знаки присвоюються фірмам за їхні особливі заслуги перед державою. Як престижні фірмові знаки можуть використовуватися зображення призив, медалей та інших знаків відмітності, отриманих фірмами на міжнародних, регіональних і національних виставках.

Підставою для присудження нагород у вигляді престижних знаків є значні успіхи в експорті товарів і послуг і (або) сприяння експорту національних товарів протягом визначеного терміну. Розвитком експорту своєї продукції фірма піднімає національний престиж країни, сприяє стабільності її економіки і забезпеченню зайнятості населення, покращує торговий баланс.

Асортиментні торгові знаки – знаки, призначені для ідентифікації асортиментної приналежності: видові – за видом товару, марочні – за торговою маркою або найменуванням. Таким чином, зазначені асортиментні знаки дозволяють не тільки ідентифікувати споживчі властивості товару, але і побічно свідчити про ціни і якості товару.

Комерційні позначення можна також класифікувати, враховуючи стратегію розвитку. Стратегія торгової марки – це певний набір заходів щодо виведення ТМ на ринок, її позиціонування з метою займання нею певної ніші на ринку. Загалом, можна виділити торгові марки за такими ознаками:

1. За типом споживача: споживацька; промислова.
2. За географічним розповсюдженням: міжнародна; національна; локальна.
3. За каналами товароруку: марка виробника; марка дистриб'ютора; марка роздрібного торговця.
4. За об'єктом брендування: марка-унікум – марка окремого продукту, послуги, програми, конкурсу, рейтингу; корпоративна марка – марка компанії; марка сімейства – марка товарної категорії або декількох товарних категорій.

У результаті проведеного гносеологічного аналізу існуючих підходів до визначення складових, що формують систему комерційних позначень, проведено і формалізовано їх класифікацію (рис. 1).

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті проведених досліджень розроблено класифікаційну основу та етапність запровадження комерційних позначень, в основу яких покладено визначення стану економіко-правового забезпечення, а саме, визначені такі етапи розвитку комерційних позначень: 1) доісторичний (3–4 тис. до н.е. – XII ст.); 2) доіндустріальний (XII–XVIII ст.); 3) індустріальний (XIX–XX ст.); 4) інформаційний (XXI ст.). Це дозволило систематизувати існуючі комерційні позначення та визначити перспективи їх застосування залежно від ефективності маркетингової діяльності підприємств.

На підставі проведеного гносеологічного аналізу існуючих підходів до визначення складових, що

формують систему комерційних позначень, удосконалено категоріальний апарат теорії комерційних позначень, що дало можливість їх визначення як засобів індивідуалізації, які є невід'ємним елементом ринкових відносин і складають групу об'єктів інтелектуальної власності: комерційні (фірмові) найменування, ТМ (знаки для товарів і послуг) та географічні зазначення (зазначення походження товарів), що уможливило застосування різних видів і груп комерційних позначень при прийнятті управлінського рішення щодо формування власної ТМ.

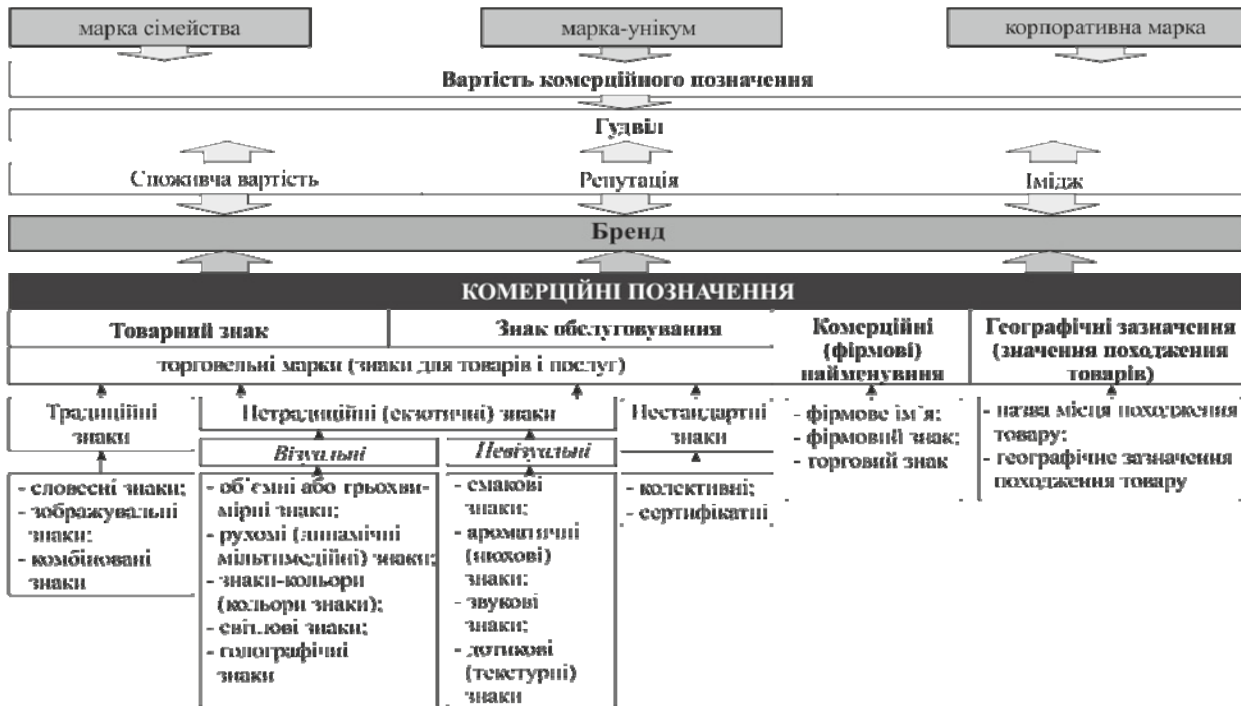


Рис. 1. Складові системи комерційних позначень

Таким чином, комерційні позначення сьогодні розглядаються науковою спільнотою як невід'ємний елемент ринкових відносин, важливий фактор підвищення конкурентоспроможності продукції, захисту від недобросовісної конкуренції. Виконуючи функцію індивідуалізації товарів і послуг суб'єктів підприємницької діяльності, гарантуючи якість цих товарів і послуг, комерційні позначення стають важливим важелем підвищення ефективності маркетингової діяльності українських підприємств.

Література

1. Адуев А. Н. Товарный знак и его правовое значение / А. Н. Адуев, Е. М. Бологорская. – М. : Юридическая литература, 1972. – 72 с.
2. Введение в интеллектуальную собственность. Публикация ВОИС № 478 (R). – ВОИС, 1998. – С. 22. – ISBN 92-805-0752-4.
3. Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18–22.
4. Головлева Є. Л. Торговая марка: теория и практика управления : учеб. пособие / Є. Л. Головлева. – М. : Вершина, 2003. – 176 с.
5. Горленко С. А. Правовая охрана наименований мест происхождения товаров / С. А. Горленко. – М., 2001. – С. 23.
6. Дозорцев В. А. Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации / В. А. Дозорцев // Сб. статей. – М., 2003. – 416 с.
7. Ковальчук С. В. Інноваційний вплив комерційних позначень на економіко-правовий розвиток держави : монографія / С. В. Ковальчук, В. М. Косенко. – Хмельницький : ТОВ «Поліграфіст-2», 2013. – С. 309–315.
8. Косенко В. М. Комерційні позначення в контексті маркетингової діяльності підприємств / В. М. Косенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 6, т. 2. – С. 248–251.
9. Кубах А. І. Право інтелектуальної власності : навч. посібник / А. І. Кубах. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 149 с.
10. Минков А. М. Международная охрана интеллектуальной собственности / А. М. Минков. – СПб : Питер, 2001. – 720 с.

11. Миронов Е. Валютный рынок [Электронный ресурс] / Е. Миронов // Финансовые рынки. – 2001 – № 10–11. – Режим доступа : <http://www.educenter.ru>.
12. Ромат Е. В. Формирование фирменного стиля в системе маркетинговых коммуникаций / Е. В. Ромат // Маркетинг и реклама. – 1998. – № 5. – С. 14–18.
13. Свядосц Ю. И. Правовая охрана товарных знаков в капиталистических странах : учеб. пособие / Ю. И. Свядосц. – М., 1969. – 189 с.
14. Сергеев А. П. Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации / А. П. Сергеев. – М. : Проспект, 1996. – 202 с.
15. Українська Радянська Енциклопедія. – К. : УРЕ, 1983. – Т. 10. – 576 с.
16. Шестимиров А. Товарные знаки / А. Шестимиров. – М. : ВНИИПИ, 1996. – 293 с.
17. Экономический словарь / под ред. О. Й. Ожерельева, А. В. Улюкаева. – М. : Политическая литература, 1990. – 607 с.

Надійшла 12.03.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

УДК 338.1:659.1:659.4.012:659.44

МЕЛЬНИК Ю. М., САГЕР Л. Ю., ЧЕРКАС І. Ю.
Сумський державний університет**ТРАНСФОРМАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ: НЕТРАДИЦІЙНІ ВИДИ**

У статті проаналізовано різні види нетрадиційних інструментів маркетингових комунікацій, встановлено їх характеристики та особливості, визначено їх взаємозв'язок із класичними інструментами маркетингових комунікацій. Авторами запропоновано розділяти нетрадиційні види комунікацій на інструменти м'якого та агресивного впливу на кінцевого споживача.

Ключові слова: маркетингові комунікації, нетрадиційні інструменти маркетингових комунікацій, інструменти м'якого впливу, інструменти агресивного впливу.

MELNYK Y. M., SAHER L. Y., CHERKAS I. Y.
Sumy State University**THE TRANSFORMATION OF MARKETING COMMUNICATIONS:
NON-TRADITIONAL TYPES**

The article analyzes different types of non-traditional marketing communication instruments, set their properties and features, defined their correlation with the traditional instruments of marketing communications. The authors proposed to separate non-traditional types of communication and the instruments for soft or aggressive influence at the final consumer.

Keywords: marketing communications, non-traditional marketing communications instruments, soft influence tools, aggressive influence instruments.

Постановка проблеми. В сучасних умовах жорсткої конкуренції в ринкових умовах дуже складно досягти переваг та зростання бізнесу. Вітчизняні підприємства стикаються з низкою проблем, які дуже складно вирішувати особливо в кризових ситуаціях. Сьогодні традиційних інструментів маркетингових комунікацій вже недостатньо для привернення цільових покупців, необхідно шукати нові підходи до ведення конкурентної боротьби, зокрема креативні нестандартні маркетингові комунікації. Тим більше, що ефективні інтегровані маркетингові комунікації є однією із головних умов розвитку та процвітання підприємництва.

Комплекс інтегрованих маркетингових комунікацій необхідно розробляти відповідно до конкретної цільової аудиторії та цільового сегменту, а також враховувати сучасні тенденції і прогнозувати майбутні зміни потреб та уподобань суспільства. Традиційні маркетингові комунікації дали поштовх для виникнення нових технологій та прийомів впливу на споживача. Швидка зміна ринкового зовнішнього середовища і, комунікаційного зокрема, зумовлює появу новітніх інструментів маркетингового просування, а традиційні види на сьогоднішній день значно знижують свою ефективність. Тому сьогодні трансформація рекламного ринку інтенсифікує появу новітніх видів, ресурсів, засобів, технологій та можливостей маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У класичній маркетинговій теорії вже сформований значний пласт наукових розробок у частині традиційних маркетингових комунікацій. Ці розробки стали сьогодні тим підґрунтям, на основі якого відбувається становлення новітніх інструментів. Ця тематика є досить популярною серед науковців різних шкіл та країн, серед яких Божкова В.В. [1, 2], Василенко М.О. [3], Горбовий А.Ю. [4], Степанюк О.М. [4], Заболоцька І.Л. [4], Грищенко О.Ф. [5], Нешева А.Д. [5], Ілляшенко С.М. [6], Литовченко І.Л. [7], Олексенко Л.В. [8], Охріменко Г.В. [9], Пономарьова Н.М. [10], Пономарьов А.М. [10], Простова О. І. [11], Сагер Л.Ю. [12], Ткачук О. [13], Пелсмакер П. [14], Геуенс М. [14], Ван ден Берг Дж. [14] та ін., які виокремлюють й інші нетрадиційні види маркетингових комунікацій: партизанський, паразитичний, проповідницький маркетинг, маркетинг жаху, маркетинг оточуючих ЗМІ, сарафанне радіо тощо.

Метою статті є аналіз нетрадиційних видів маркетингових комунікацій. Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання: з'ясувати роль та види нетрадиційних інструментів у системі маркетингових комунікацій; проаналізувати як взаємопов'язані інструменти традиційних та новітніх маркетингових комунікацій; виявити, які з нетрадиційних інструментів є неприйнятими для застосування.

Основний матеріал. Зазвичай, виділяють шість основних інструментів маркетингових комунікацій (ІМК): реклама, пропаганда, зв'язки з громадськістю (паблік рилейшнз або PR), стимулювання збуту, особистий продаж та прямий маркетинг [1, 2, 6, 7, 12]. Як правило, нові тенденції виникають спочатку в господарській діяльності підприємств, які здійснюють свою діяльність на основі принципів маркетингу, або ж у процесі функціонування рекламних агентств, які надають маркетингові послуги. Нові інструменти просування товару все більше привертають до себе уваги. Сьогодні вже багато світових компаній використовують нестандартні форми маркетингових комунікацій, а в нашій країні відбувається тільки становлення та розвиток ринку нетрадиційних інструментів маркетингових комунікацій. Основна їх

перевага – низько бюджетний нестандартний та високоефективний вплив на цільову аудиторію. Незважаючи на простоту у використанні, ці інструменти пов’язані з ризиком, так як застосовуються уперше і оцінити реакцію споживачів складно.

Пропонуємо розділяти нетрадиційні інструменти маркетингових комунікацій на такі, які скеровують м’яку дію на споживача та агресивну, які характеризуються різним рівнем, інтенсивністю впливу та швидкістю емоційної зворотної реакції.

Комунікаційні інструменти агресивного впливу на споживача подані на рис. 1.

Інструмент комунікацій	Основна мета інструмента
партизанський маркетинг	мобілізація маркетингових зусиль підприємства для досягнення поставленої мети при мінімальних витратах і з використанням оригінальних підходів
маркетинг жаху	впливати на поведінку споживачів за рахунок емоцій, заснованих на почутті страху
провокаційний маркетинг	залучення споживача в інтелектуальну гру, яка включає два блоки: інтригу та її відкриття
паразитичний маркетинг	повне або часткове копіювання відомої торговельної марки (ТМ) й просування підробки у вигляді оригіналу; асоціація ТМ з подією та її значимістю без дозволу організатора
флешмоб	виконання групою людей заздалегідь обговорених дій для оригінального та цікавого рекламування продукту
роад-шоу	театралізований мобільний комунікаційний захід, що проводиться за обумовленим маршрутом та розрахований на масову аудиторію
життєве розміщення	сполучення театральних постановок і маркетингових комунікацій (сцена - життя, акторами - промоутери, реквізит – товар, сценарій - план рекламної кампанії, глядачі – потенційні споживачі)
скандальні стратегії	створення скандальних, шоківих ситуацій, що мають глибокий емоційний вплив на аудиторію та широкий резонанс

Рис. 1. Інструменти комунікацій агресивного впливу на споживача (узагальнено на основі [4, 8–12])

Комунікаційні інструменти м’якого впливу на споживача подані на рис. 2.

Інструмент комунікацій	Основна мета інструмента
сарафанне радіо	сприяння розповсюдженню пліток і є надійним та мало бюджетним інструментом маркетингових комунікацій
шумовий маркетинг	привернення уваги споживачів за допомогою розважальних заходів, які спонукають їх до активного обговорення товару
вірусний маркетинг	формування інтересу цільової аудиторії за допомогою розсилки по електронній пошті захоплюючих повідомлень
маркетинг спільнот	використання організації спеціальних спільнот та клубів для обговорення товару, а також надання необхідної інформації для спілкування
локальний маркетинг	просування товару добровільними учасниками за допомогою організації людей для активної пропаганди
проповідницький маркетинг	залучення до процесу просування шанувальників товару, які особисто будуть підвищувати його популярність в масах
семплінг продукції	донесення необхідної інформації та рекламування товару за допомогою надання потенційним покупцям його зразків
маркетинг впливу	вплив на популярні в суспільстві спільноти людей з метою залучення їх на бік виробника і забезпечення необхідної підтримки і довіри до марки
причинно-пов’язаний маркетинг	усунення проблеми у суспільстві для завоювання довіри людей, яких торкнулася подібна проблема
створення цікавих повідомлень	написання та розсилання незвичайних повідомлень, які містять легку, веселу і цікаву рекламу
блоги про бренд	створення інтернет-журналів, в які залучаються користувачі мережі Internet для отримання необхідної інформації
програми позитивних відгуків	спонукання задоволених придбаним товаром клієнтів можливістю поділитися своєю думкою з іншими

Рис. 2. Інструменти комунікацій м’якого впливу на споживача (узагальнено на основі [4–7, 9–13])

Всі нестандартні інструменти мають свої переваги та недоліки, а також умови застосування. До того ж ефективність таких інструментів знижується із кожним наступним їх застосуванням. Також, для промислових підприємств, наприклад, доцільним є застосування традиційних інструментів, а використання нестандартних методів просування (маркетингу жаху, паразитичного маркетингу, скандальних стратегій) є неприйнятним. Деякі автори вважають маркетинг жаху та скандальні стратегії неприпустимими з огляду на особливості галузі, а застосування паразитичного маркетингу взагалі порушенням ділової етики маркетолога та законодавства [1, 3, 12].

Провідні підприємства та організації у власній маркетинговій діяльності впроваджують сучасні технології та досягнення, посилену увагу приділяють реструктуризації рекламного бюджету та розробляють новітні маркетингові заходи. Серед таких технологій слід зазначити такі, як кулхантинг, трендсеттінг, buzz-маркетинг, «word-of-mouth» advertising, event-маркетинг [10].

Нестандартні види маркетингових комунікацій мають свої особливості, чим і привертають більше уваги та збільшують зацікавленість потенційних споживачів, проте вони все ж таки неспроможні повністю замінити традиційні інструменти. Саме тому вони усі є взаємопов'язаними. Кожен елемент новітніх видів є спорідненими із класичними інструментами маркетингових комунікацій. Не варто розглядати нестандартні інструменти як заміну традиційним, вони є лише доповнюючими. Не існує універсального набору інструментів, який би був ефективний для різних видів ринків та споживачів.

Проаналізувавши новітні види маркетингових комунікацій та джерела їх походження, ми виявили їх взаємозв'язок та сутнісну спорідненість із традиційними інструментами маркетингових комунікацій (табл. 1).

Таблиця 1

Взаємозв'язок між традиційними та нетрадиційними інструментами маркетингових комунікацій

Традиційні інструменти МК	Реклама	Персональний продаж	Пропаганда	Зв'язки з громадськістю	Стимулювання збуту	Прямий маркетинг
Нетрадиційні інструменти МК						
Інструменти м'якого впливу на споживача						
сарафанне радіо						
шумовий маркетинг						
вірусний маркетинг						
маркетинг спільнот						
локальний маркетинг						
проповідницький маркетинг						
семплінг продукції						
маркетинг впливу						
причинно-пов'язаний маркетинг						
створення цікавих повідомлень						
блоги про бренд						
програми позитивних відгуків						
Нестандартні інструменти агресивного впливу на споживача						
партизанський маркетинг						
маркетинг жаху						
провокаційний маркетинг						
оточуючі ЗМІ						
паразитичний маркетинг						
флешмоб						
роад-шоу						
життєве розміщення						
скандальні стратегії						

Всі перелічені інструменти виникли як відповідь на роздратованість споживачів на стандартний рекламний продукт, з одного боку, а з іншого – на незадоволеність виробника низькою ефективністю його впливу та високими витратами [7, 11]. Нетрадиційні сучасні інструменти сутнісно пов'язані із класичними маркетинговими комунікаціями.

Таким чином, до такого традиційного інструменту, як реклама, логічно співвідносяться: вірусний маркетинг, семплінг продукції, створення цікавих повідомлень, партизанський маркетинг, оточуючі ЗМІ, паразитичний маркетинг, флеш-моб, роад-шоу, життєве розміщення. Спільні характеристики реклами та нетрадиційних видів маркетингових комунікацій: висока ефективність, односторонній напрям впливу, масовий вплив на споживача, довгостроковий період впливу, створення сприятливого враження про товар.

Персональний продаж має спільні характеристики з локальним маркетингом та проповідницьким маркетингом такі, як довгостроковий напрям впливу, детальне інформування про товар, відносно висока вартість одного контакту, індивідуальне представлення товару, висока ефективність та особисте звернення персоналу до контактної аудиторії.

До інструменту пропаганда логічно відносяться такі новітні інструменти: шумовий маркетинг, маркетинг спільнот, локальний маркетинг, проповідницький маркетинг, маркетинг впливу, причинно-пов'язаний маркетинг, блоги про бренд, програми позитивних відгуків, маркетинг жаху, провокаційний маркетинг, скандальні стратегії. Спільні характеристики пропаганди та нетрадиційних видів маркетингових комунікацій: висока ефективність спонукання до купівлі, добровільна форма інформаційного впливу, особистий вплив, масове поширення та довгостроковий ефект.

Зв'язки з громадськістю (PR) логічно поєднуються з такими елементами нетрадиційних маркетингових комунікацій, як маркетинг спільнот, маркетинг впливу, причинно-пов'язаний маркетинг, програми позитивних відгуків, партизанський маркетинг, маркетинг жаху, провокаційний маркетинг та скандальні стратегії. Спільними характеристиками між цими інструментами є: персоніфікований характер впливу, широке охоплення аудиторії, значна цільова аудиторія та цікаве влучне повідомлення.

З інструментом стимулювання збуту пов'язані такі новітні види маркетингових комунікацій, як локальний маркетинг, проповідницький маркетинг, семплінг товару. Їх поєднують спільні характеристики: короткотерміновість заходів, наявність привабливої пропозиції, вони практично не залишають споживачу аргументів для відмови від купівлі.

Вірусний маркетинг, створення цікавих повідомлень, блоги про бренд мають багато спільних рис з прямим маркетингом, їх поєднують такі характеристики: короткостроковий напрям впливу, двосторонній зв'язок, персоналізований вплив, сучасність та висока актуальність технологій впливу.

Отже, в умовах глобалізації ринку ефективно охоплення цільової аудиторії стає можливим лише через персоніфікований, індивідуальний підхід до кожного цінного для компанії клієнта. Розвиток інформаційних технологій дозволяє перейти до гнучкої глобальної комунікації, коли діалог між споживачем та продавцем стає більш продуктивним. Підхід до формування комплексу маркетингових комунікацій потребує якісних змін, де першочергову роль мають нові тренди просування товарів та послуг [11].

При правильному використанні новітніх нестандартних видів маркетингових технологій компанії отримують ринкову конкурентну перевагу – можливість прогнозувати поведінку цільової аудиторії, партнерів і конкурентів, а також створювати власні правила гри на комунікаційному ринку [9, 10].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах значної перенасиченості різноманітними рекламними засобами і зниженням сприйняття суспільством традиційних інструментів комунікацій, застосування нетрадиційних видів, інструментів та технологій є ефективною і, як правило, низько бюджетною альтернативою, що сприяє досягненню ринкових цілей підприємств і отримання ними високої норми прибутку. Більшість стандартних форм комунікацій перетворюються на інформаційний хаос, так як людський мозок перенасичений інформацією. Нетрадиційні маркетингові комунікації є логічно пов'язаними з уже звичними методами просування товару, але все ж таки не в змозі повністю замінити традиційні інструменти.

Отже, вибір того чи іншого методу, у першу чергу, залежить від обраної мети компанії, її стратегії, обраної цільової аудиторії, специфіки ринку, наявності ресурсів для просування та бюджету маркетингу підприємства.

В подальшому результати даного дослідження можна використовувати в теорії інтегрованих маркетингових комунікацій з метою розроблення заходів підвищення ефективності комунікаційних рекламних кампаній, при розробленні медіа-планів та формуванні бюджету маркетингу. Запропонований підхід до розмежування нетрадиційних видів маркетингових комунікацій можна використати як теоретичне підґрунтя для вибору комунікаційної стратегії підприємства.

Література

1. Божкова В.В. Механізм стратегічного планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств / В.В. Божкова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 48–53.
2. Божкова В.В. Теоретичні підходи до класифікації інструментів маркетингових комунікацій / В.В. Божкова, Я.О. Тимохіна // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2013. – Випуск 2 (39). Частина 1. – С. 31–37.
3. Василенко М.О. Паразитичний маркетинг як вид протизаконної діяльності / М.О. Василенко // Наука та інновації. – 2009. – № 6. – С. 77–80.
4. Горбовий А.Ю. Вірусний маркетинг як інструмент просування товарів на ринку/ А.Ю. Горбовий, О.М. Степанюк, І.Л. Заболоцька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wp.viem.edu.ua/konf9/art.php?id=0314>
5. Грищенко О.Ф. Соціальний медіа маркетинг як інструмент просування продукту підприємства / О.Ф. Грищенко, А.Д. Нешева. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 86–98.
6. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технології маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 64–74.
7. Литовченко І.Л. Удосконалення класифікації засобів маркетингової комунікативної діяльності / І.Л. Литовченко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 649: Логістика. –

С. 97–104.

8. Олексенко Л.В. Застосування «партизанського маркетингу» на підприємствах харчової промисловості / Л.В. Олексенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/178.pdf>

9. Охріменко Г.В. Використання VTL-реклами та інтегрованих маркетингових комунікацій в рекламній стратегії просування товару на ринок / Г.В. Охріменко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. – 2009. – № 23. – С. 48–52.

10. Пономарьова Н.М. Новітні підходи до сучасних маркетингових комунікацій / Н.М. Пономарьова, А.М. Пономарьов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gisap.eu/ru/node/534>

11. Простова О.І. Інноваційні методи маркетингових комунікацій та перспективи їх використання в політичній практиці / О.І. Простова // Наукові праці. Політологія. – № 185. – 2012. – С. 28–32.

12. Сагер Л.Ю. Науково-методичні аспекти управління комунікаціями на промисловому підприємстві / Л.Ю. Сагер // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 66–73.

13. Ткачук О. Event – важлива складова сучасного PR / Ткачук О. // Маркетинг в Україні . – 2010. – № 1. – С. 34–39.

14. De Pelsmacker Patrick. Marketing Communications. A European Perspective / Patrick De Pelsmacker, Maggie Geuens, Joeri Van den Bergh. – Pearson Education Limited. – 2010. – С. 689.

Надійшла 12.03.2016; рецензент: д. е. н. Ілляшенко С. М.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ,
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 659.44:631.11(477.43)

ГОГОЛЬ І. А.

Подільський державний аграрно-технічний університет

**ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ
ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ**

У статті розглядаються основні підходи до оцінки стратегічних позицій підприємств Хмельницької області на аграрному ринку. Автором обґрунтовано необхідність проведення даної оцінки, в результаті якої визначено ті маркетингові задачі щодо положення підприємств на ринку в кожному осередку матриці, які допоможуть виявити поточних і перспективних конкурентів та окреслити рекомендації з вибору маркетингової стратегії.

Ключові слова: маркетингова стратегія підприємства, стратегічна позиція, аграрний ринок, аналіз ринкового середовища, фактори впливу, конкурентна позиція.

GOGOL I. A.

State Agrarian and Engineering University in Podilya

**EVALUATION OF STRATEGIC HOLDINGS ENTERPRISES
OF KHMELNYTSKYI REGION**

This article reviews the main approaches to evaluating the strategic position of enterprises of Khmelnytsky region in the agricultural market. The author of the necessity of this assessment determined those marketing tasks on the situation of companies in the market in each cell of the matrix in order to help identify current and future competitors and outline advice on the choice of marketing strategy. The modern global trends of the market in economy aimed at developing the agricultural sector, which requires a rigorous approach to develop effective marketing strategies that are primarily based on in-depth analysis of the market environment. Note that due to the implementation of the marketing strategy for the company, the rate of price increases rapidly the same as the sales of commodity products and this growth affects the growth of revenue and profitability in general. After forming the competitive map, we will find those marketing tasks on the situation of companies in the market in each cell of the matrix to help establish the number of current and future competitors and outline advice on the choice of strategies of competition, given the market dynamics. Summarized results of the study show the need for implementation of agricultural enterprises of the region of this approach for the formulation of marketing services based on the basis of marketing and functional principle and optimizes the complex relationships between marketers and structural divisions and enables you to use marketing approaches and tools of market research.

Keywords: enterprise marketing strategy, strategic position, the agricultural market, analyzing market environment factors influence competitive position.

Постановка проблеми. Сучасні світові тенденції ринкової економіки спрямовані на розвиток аграрного сектору, що вимагає скрупульозного підходу до розробки ефективних маркетингових стратегій, які передусім ґрунтуються на поглибленому аналізі ринкового середовища. Узагальнені результати дослідження доводять необхідність упровадження в сільськогосподарських підприємствах області такого підходу за формування маркетингової служби, який оптимізує комплексні зв'язки між усіма структурними підрозділами підприємства та дає змогу використати маркетингові підходи й інструменти вивчення ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного формування маркетингової стратегії на основі оцінки стратегічних позицій підприємств на ринку вивчали такі науковці, як Т. Л. Багійев [1], І. В. Бакушевич [2], А. А. Воронов [3], П. І. Гайдуцький [4], Л. В. Гончар [5], Е. Дихтель [6], В. М. Колесник [7], Дж. Ул. Колз [8], Ж.-Ж. Ламбен [9], Ф. Котлер, Вероника Вонг, Дж. Сондерс [10] та ін.

Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено факторам макро- і мікросередовища, а також їх впливу на ефективність сільськогосподарського виробництва за обсягом прибутку і рівнем рентабельності. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо оцінки стратегічних позицій підприємств, яка забезпечить підвищення показників ефективності їх господарської діяльності на перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні існує безліч факторів впливу на формування маркетингової стратегії досліджуваних підприємств. Ефективність їх вибору можемо вказати тільки після дослідження впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Зазначені фактори виявлені при формуванні маркетингових стратегій досліджуваних підприємств за аналізовані періоди на ту стратегічну продукцію, частка реалізації якої переважає на аграрному ринку області.

Формуючи маркетингову стратегію підприємства, пропонуємо окреслити основні дієві фактори макро- і мікросередовища, а також їх вплив на ефективність сільськогосподарського виробництва за обсягом

прибутку і рівнем рентабельності. Одержані розрахунки свідчать, що зазначений вплив факторів був нестабільним за роки дослідження, оскільки показники мають значне варіювання. Для проведення розрахунків визначимо вплив факторів на зміну прибутків досліджуваних сільськогосподарських підприємств, використовуючи статистичні дані та дані маркетингових досліджень підприємств.

Для вдосконалення і пристосування наявних стратегій підприємства до ситуації на ринку сільськогосподарських підприємств області використаємо методику, запропоновану Г. Л. Багієвим [1], з урахуванням деяких змін, внесених для коригування. Покажемо ефективність її впровадження для суб'єктів господарювання, насамперед розрахуємо для початку показник динаміки аграрного ринку (D_{AP}). Для його визначення враховують обсяги аграрного ринку в кінці періоду, який аналізують (після впровадження рекомендованих стратегій) і базисного періоду (до надання рекомендацій щодо стратегій) відповідно ($O_{AP(до)}$ - 2010 та $O_{AP(після)}$ -2014), за формулою:

$$D_{AP} = (O_{AP(після)} - O_{AP(до)}) \div O_{AP(після)} + 1, \quad (1)$$

де D_{AP} – показник динаміки ринку, од.;

$O_{AP(після)}$ – обсяг продукції аграрного ринку поточного року, тис. грн.;

$O_{AP(до)}$ – об'єм продукції аграрного ринку базисного року, тис. грн.

Досить суттєво ефективність маркетингових стратегій характеризують показники динаміки ринку досліджуваних підприємств Хмельницької області (табл. 1), а оскільки зернові культури займають значну ринкову нішу в області, то розробимо конкурентну карту ринку саме для них, хоча за таким принципом можлива розробка карт для всіх видів реалізованої продукції.

Вважається, що коли $D_{AP} > 1,4$, ринок знаходиться у стані прискореного росту, а за зміни D_{AP} від 1,4 до 0,7 ринок проходить стан позитивного росту. Якщо $D_{AP} < 0,7$, очікується криза ринку, стагнація і згорання. Зазначені підприємства, впровадивши в своїй діяльності рекомендовані маркетингові стратегії, усі перебувають у стані прискореного чи позитивного росту. За динамікою ринку розраховують показники інтенсивності конкуренції (U_i).

Якщо $D_{AP} > 1,4$, то $U_i = 0$; за $0,7 < D_{AP} < 1,4$,

$$U_i = (1,4 - D_{AP}) \div 0,7;$$

якщо $D_{AP} = 0,7$, то $U_i = 1$.

Показник інтенсивності конкуренції у нашому випадку характеризує гостроту конкуренції. За $U_i = 1$ конкуренція максимальна. Якщо прийняти, що:

а) $D_{AP} > 1,4$, тоді $U_i = 0$, ринок знаходиться у стані прискореного росту, або темпи росту ринку – понад 140, тоді інтенсивність конкуренції за динамікою дорівнює $U_i = 0$;

б) $D_{AP} < 0,7$, тоді $U_i = 1$ (тобто за умови скорочення ринку на 30% і більше, конкуренти намагаються вижити, а інтенсивність конкуренції максимальна);

в) існує стан ринку $0,7 < D_{AP} < 1,4$ то $U_i = (1,4 - T_m) \div 0,7$, то він свідчить про слабку конкуренцію й олігопольний стан ринку.

Таблиця 1

Розрахункові показники визначення динаміки аграрного ринку зернових культур в сільськогосподарських підприємствах Хмельницької області

Виробник	$O_{AP(до)}$	$O_{AP(після)}$	D_{AP}	U_i	P_{AP}	$S, \%$	U_r	$S', \%$	$(S' - S)^2$	U	T
ТОВ «Козацька долина - 2006»	3737,0	23326,9	1,84	0	43,0	5,4	0,95	16,2	116,6	0,60	+66,7
ТОВ НВА «Перлина Поділля»	15210,7	22279,4	1,32	0,11	35,5	22,0	0,78	15,4	43,6	0,58	-42,9
СГК «Летава»	7234,4	34146,0	1,79	0	17,3	10,4	0,90	23,6	174,2	0,58	+55,9
ПП «Куява»	2444,0	4823,2	1,49	0	20,0	3,5	0,97	3,3	0,04	0,61	-5,7
ФГ «Агро-Інвест»	11143,0	21647,0	1,49	0	34,9	16,1	0,84	15,0	1,21	0,56	-7,3
ДП «Пасічна»	29480,0	38273,1	1,23	0,24	17,9	42,6	0,57	26,5	259,2	0,55	-60,8
Усього	69249,1	144495,6	1,52	X	X	100	X	100	594,9	X	X

Розрахунок інтенсивності конкуренції за рентабельністю ринку (U_r) дає змогу оцінити рентабельність аграрного ринку області (P_{AP}), якщо на цей момент є відомості про прибутки, які мали чи мають конкуренти на цьому ринку. Не завжди маркетингові служби підприємства можуть володіти достовірними даними, але, маючи їх, можна оцінити активи і прибуток підприємств-конкурентів для

побудови конкурентної карти в межах ринкової ніші, у нашому випадку стратегічно орієнтованих у межах досліджуваного сегмента, який визначає важливим економічним показником діяльності їх рентабельність [1], що може бути визначена за формулою:

$$P_{AM(нісля)} = \Pi_{(нісля)} \div O_{AP(нісля)}, \quad (2)$$

де $\Pi_{(нісля)}$ – прибуток від реалізації зернових культур по області (2014 рік).

Маючи дані щодо рентабельності, можливо визначити коефіцієнт інтенсивності конкуренції за рентабельністю (U_r). Якщо є нерівність $0 < P_{AP} < 1$, то маємо формулу $U_i = 1 - P_{AP}$. Здійснимо розрахунок ринкової частки підприємств, які працюють на досліджуваному аграрному ринку в період до і після впровадження маркетингових стратегій:

$$S_{(до)} = O_{K(до)} \div O_{AP(до)}, \quad (3)$$

де $S_{(до)}$ – ринкова частка підприємства-конкурента базисного періоду, %;

$O_{K(до)}$ – обсяг продажу товару суб'єктом-конкурентом базисного, тис. грн;

$O_{AP(до)}$ – обсяг продажу підприємств-конкурентів базисного року, тис. грн.

Ринкову частку підприємства у досліджуваній період розрахуємо:

$$S_{(нісля)} = O_{K(нісля)} \div O_{AP(нісля)}, \quad (4)$$

де $S_{(нісля)}$ – ринкова частка конкурентів у періоді, який аналізується, %;

$O_{K(нісля)}$ – обсяг продажу товару конкурентом у поточному році, тис. грн;

$O_{AP(нісля)}$ – обсяг продажу підприємств-конкурентів поточного року, тис. грн.

Аналіз дає змогу виявити зміни в системі конкурентів за даний період, визначивши конкурентні позиції суб'єкта ринку. До лідерів належать підприємства з ринковою часткою більше понад 0,5 (50%). Подальший аналіз конкурентоспроможності середовища проводять за визначення коефіцієнта варіації ринкової частки протягом періоду, який розглядають (K_{aa}), за формулою [1]:

$$K_{aa} = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^N (S'_i - S_i)^2}}{S_A}, \quad (5)$$

де S_A – середня частка ринку на одне досліджуване підприємство після впровадження стратегій;

N – кількість підприємств-конкурентів у цьому полі дослідження.

$$K_{aa} = \frac{\sqrt{116,6 + 43,6 + 174,2 + 0,04 + 1,21 + 259,2}}{16,7} = 0,15.$$

Чим нижчий коефіцієнт варіації ринкових часток, тим вища інтенсивність конкуренції. Наступний етап аналізу конкурентоспроможності ґрунтується на визначенні інтенсивності конкуренції за ринковими частками (U_s).

$$U_s = 1 - K_{aa}, \quad (6)$$

Тоді, $U_s = 1 - 0,15 = 0,85$, а в нашому випадку $S_A = 100 : 6 = 16,7$ (середня частка ринку на одне підприємство). Чим більша зміна ринкових часток, тим менша конкуренція.

Визначивши узагальнену характеристику конкуренції (U), розрахуємо як середньгеометричну таких показників (U_i – інтенсивність конкуренції за динамікою; U_r – інтенсивність конкуренції за рентабельністю; U_s – інтенсивність конкуренції за ринковими частками).

$$U = \sqrt[3]{U_i \cdot U_r \cdot U_s}, \quad (7)$$

Для спрощення розрахунку можна використовувати середньоарифметичне значення узагальненої характеристики конкуренції:

$$U = \frac{U_i + U_r + U_s}{3}. \quad (8)$$

Виявлено, що при оцінці монополізації ринку, можна констатувати, що даний показник є обернено пропорційний інтенсивності конкуренції на ньому [1]. Чим ближче значення U до одиниці, тим гостріша конкурентна боротьба на ринку. Можна стверджувати, що на ринку більш-менш здоровий характер, що дає змогу належно на ньому конкурувати.

Приріст ринку за поточним темпом приросту розрахуємо за формулою [1]:

$$T = \frac{S' - S}{S'} \cdot 100, \%. \quad (9)$$

Склавши конкурентну карту (табл. 2), виявимо ті маркетингові задачі щодо положення підприємств на ринку в кожному осередку матриці, які допоможуть встановлювати кількість поточних і перспективних конкурентів та окреслити рекомендації з вибору стратегій конкуренції, враховуючи динаміку ринку.

**Конкурентна карта ринку в матричній формі сільськогосподарських підприємств
Хмельницької області**

Класифікація за темпом зростання ринкової частки	Класифікація за ринковою часткою (S')			
	Лідер	Сильна конкурентна позиція	Слабка конкурентна позиція	Аутсайдер
1. Швидке покращання		ТОВ «Козацька долина-2006» ($S' = 16,2\%$, $T = + 66\%$)		
2. Покращання	СГК «Летава» ($S' = 23,9\%$, $T = + 55,9\%$)			
3. Погіршення			ФГ «Агро-Інвест» ($S' = 15,0\%$, $T = - 7,3\%$)	ПП «Куява» ($S' = 3,3\%$, $T = - 5,7\%$)
4. Швидке погіршення	ДП «Пасічна» ($S' = 26,5\%$, $T = - 60,8\%$)		ТОВ НВА «Перлина Поділля» ($S' = 15,4\%$, $T = - 42,9\%$)	

Конкурентна карта дає змогу чітко визначити співвідношення сил на ринку і виявити маркетингові завдання щодо стану підприємства в кожному осередку матриці. Встановивши поточних і перспективних конкурентів, окреслимо рекомендації з вибору стратегії конкуренції на кожному етапі розвитку. За основними факторами, які характеризують ринок зернових культур регіону, можна визначити як прискорений, так і позитивний ріст.

Розрахунок інтенсивності конкуренції за ринковими частками свідчить про високу конкуренцію на ринку Хмельницької області, оскільки його значення близьке до одиниці й становить 0,85 відносних одиниць. Аналіз загальної характеристики конкуренції (U) засвідчує, що конкуренція на ринку зернових культур області має здоровий характер і дає змогу виходити на ринок новим виробникам, але в періоді, який аналізуємо має місце переділ ринку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зазначимо, що темпи зростання цін у підприємствах Хмельницької області стрімко збільшуються, як і темпи збільшення обсягу реалізації товарної продукції, а таке зростання впливає на зростання їх прибутків до і після впровадження удосконалення маркетингової стратегії.

Переконані, що тільки за використання маркетингових прийомів і методів аграрні підприємства області зможуть досягти підвищення попиту на вироблену продукцію незалежно від організаційно-правових форм власності. А успіх на ринку, якого вони досягнуть, повністю залежить від того, наскільки чітко спланована маркетингова діяльність, яка насамперед враховує потреби споживача, зміни попиту на продукцію, конкурентні переваги у визначеній ринковій ніші та виробничі потужності підприємства загалом.

Література

1. Багиев Т. Л. Маркетинг : учеб. для вузов / Т. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – М. : Экономика, 1999. – 703 с.
2. Бакушевич І. В. Планування маркетингових досліджень на підприємствах / І. В. Бакушевич, В. Л. Гевко // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 3. – С. 22–23.
3. Воронов А. А. Маркетинговый подход к измерению эффективности производства / А. А. Воронов, О. Н. Валькович // Маркетинг. – 2002. – № 6. – С. 32–42.
4. Гайдуцький П. І. Основи маркетингу на підприємстві АПК / П. І. Гайдуцький, Е. А. Березовський. – К. : Вид-во ІСГА, 1992. – С. 22–37.
5. Гончар Л. В. Фактори і умови впливу на ефективність товарної стратегії підприємства в АПК / Л. В. Гончар // Вісник ЖДТУ: економічні – науки. – 2005. – № 2 (32). – С. 228–233.
6. Дихтель Е. Практический маркетинг : учебн. пособ. / Е. Дихтель, Х. Хершген ; пер. с нем. – М. : Высшая шк., 1995. – 346 с.
7. Колесник В. М. Методичні аспекти оцінки ефективності маркетингу в сільськогосподарських підприємствах зернопродуктового підкомплексу АПК / В. М. Колесник // Економіка АПК. – 2006. – № 3. – С. 78–82.
8. Колз Дж. Ул. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Дж. Ул. Колз. – 8-е изд. – М. : Колос, 2000. – 419 с.
9. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр. – С-Пб : Наука, 1996. – 589 с.
10. Основи маркетинга / [Котлер Ф., Вероника Вонг, Дж. Сондерс и др.]. – 4-е европ. изд. – М. : Вильямс, 2007. – 1200 с.

Надійшла 09.03.2016; рецензент: д. е. н. Місюк М. В.

УДК 330.567.2(477.44)

НАГАЙЧУК В. В., КОСТЮК С. В., КУШНІР Т. О.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

СТРУКТУРА І ДИНАМІКА ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

В статті розглянуто основні ключові складові доходів та витрат домогосподарств Вінницької області. Проведено аналіз складу та структури доходів і витрат населення області в розрізі становлення домогосподарства як повноправного учасника фінансових відносин.

Ключові слова: домогосподарство, фінансові ресурси, джерела формування доходів, напрями здійснення витрат.

NAGAYCHUK V. V., KOSTYUK S. V., KUSHNIR T. O.

Vinnitsia Educational and Scientific Institute of Economics of Ternopil National Economic University

STRUCTURE AND DYNAMICS OF INCOMES AND EXPENDITURES OF HOUSEHOLDS OF VINNYTSIA REGION

The article is devoted to evaluation and analysis of efficiency of use of key elements in the structure of incomes and expenditures of households of Vinnytsia region. The article describes the main key elements of the incomes and expenditures of households in the region. The analysis of the compositions and structure of incomes and expenditures of population in the context of the formation of the household as an equal partner in financial relations. The problems of finance of households updated in economic thought. The analysis of incomes and expenditures of households will contribute to a better understanding of the nature of the household as one of the main subjects of the market economic system.

Keywords: household, financial resources, the sources of income, ways of spending.

Постановка проблеми. Актуальність, теоретична та практична значущість проблеми фінансів домогосподарства зумовлює науковий інтерес в економічній думці. Крім того, домогосподарство є предметом дослідження представників багатьох суспільних наук, аналіз доходів і витрат, яких сприятиме кращому розумінню сутності домашнього господарства як одного з головних суб'єктів ринкової економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування доходів і витрат населення досить широко розглядаються зарубіжними та вітчизняними науковцями. Фундамент цих досліджень складають праці таких науковців, як Кізіма Т. [5], Ангелко І., Лех Г. [6], Шваб П. [2], Карпенко Н. [4], Сегеда С. [7] та ін.

Видлення не вирішених раніше частин проблеми. Віддаючи належне значним науковим напрацюванням із зазначеної проблематики, варто зауважити, що дуже мало обґрунтованих досліджень, у яких звертається достатня увага на питання формування та використання фінансових ресурсів домогосподарств. Крім того, зміни в економічній ситуації, викликані кризовими процесами останніх років, мали безпосередній вплив на стан доходів та витрат домогосподарств Вінницької області, адже доходи та витрати домогосподарств є своєрідними індикаторами розвитку даного суб'єкта та його участі у суспільному виробництві.

Метою статті є аналіз структури і динаміки доходів та витрат домогосподарств Вінницької області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Домогосподарство є важливим економічним інститутом ринкового господарства, головним постачальником фінансових ресурсів, який вирішує проблеми відтворення населення та розвитку індивіда. Його активність суттєво впливає на ефективність розвитку національної економіки та охоплює усі види економічної діяльності [1, с. 13].

За умов ринкової економіки більшість доходів надходять у розпорядження домогосподарств у грошовому вигляді. Позитивною можна вважати тенденцію зменшення частки вартості споживчої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, й відповідного збільшення питомої ваги грошових доходів у загальній структурі сукупних ресурсів домогосподарств Вінницької області (табл. 1)

Отже, як видно з табл. 1, основну дохідну частину становлять соціальні допомоги отримані домогосподарствами Вінницької області. У структурі доходів соціальні допомоги домогосподарств у період з 2010 по 2014 роки зазнали незначного спаду, а їх частка у 2010 році становила 40%, що на 2,58% більше, ніж у звітному році. На перший погляд, складається враження, що держава піклується про своїх громадян, витрачаючи значну частку державного бюджету на утримання соціально незахищених верств населення. Однак, насправді, за рахунок значних недоліків діючої державної системи соціальних виплат, має місце «проїдання» бюджетних коштів. Необхідно стимулювати зростання зайнятості за допомогою державного регулювання економіки і, відповідно, скорочувати соціальні виплати [4, с. 136].

Не менш важливим структурним компонентом доходу є заробітна плата. Відповідно, заробітна плата є головним джерелом і визначальним фактором матеріального добробуту населення. У структурі

доходів домогосподарств Вінницької області за досліджуваний період спостерігається нестабільна динаміка заробітної плати, яка не несе за собою суттєвих змін. Так, у 2010 році заробітна плата становила 10977 млн грн, а у 2014 році зменшилася на 0,95% у загальній структурі та становила 15779 млн грн.

Таблиця 1

Структура сукупних ресурсів домогосподарств Вінницької області за 2010–2014 роки, %

Статті	2010		2011		2012		2013		2014		Відхилення 2014 р. від 2010 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
заробітна плата	10977	32,67	12865	33,78	14685	33,18	15135	32,79	15779	31,71	4802	-0,95
прибуток та змішаний дохід	7194	21,41	9024	23,69	9938	22,45	10869	23,55	12849	25,83	5655	4,42
доходи від власності	1958	5,83	1891	4,96	2143	4,84	2119	4,59	2458	4,94	500	-0,89
соціальна допомога, трансферти	13473	40,10	15210	39,93	17499	39,53	18034	39,07	18668	37,52	5195	-2,58
Усього доходів	33602	100	38090	100	44265	100	46157	100	49754	100	16152	-

Розраховано за даними джерела [3]

Досить низькою є питома вага прибутків та доходів від власності у структурі доходів населення. Так, у 2014 році доходи від власності (одержані) становили 2458 млн грн, або 4,94%, порівняно з 2010 роком даний показник зменшився у загальній структурі на 0,89%. За досліджуваний період прибуток та змішаний дохід характеризується то зростанням, то спаданням його частки у загальній структурі, так у 2010 році становив 21,41%, що на 4,42% менше, ніж у звітному році.

Незначну частку цих компонентів можна пояснити тим, що через несприятливу політику уряду та недосконалість законодавчої системи велика частка прибутків від підприємницької діяльності та від нерухомого майна залишається у тіні. У перспективі частка пасивного доходу у сукупних доходах населення повинна збільшуватися [4, с. 138].

Як свідчать дані табл. 1 загальні доходи населення Вінницької області зростають. У 2014 році порівняно з 2010 роком спостерігається зростання на 16152 млн грн. Отже, можна констатувати, що зростання доходів населення відбувається, перш за все, за рахунок найбільш заможних верств. Детальніше відобразимо динаміку доходів домогосподарств Вінницької області на рис. 1.

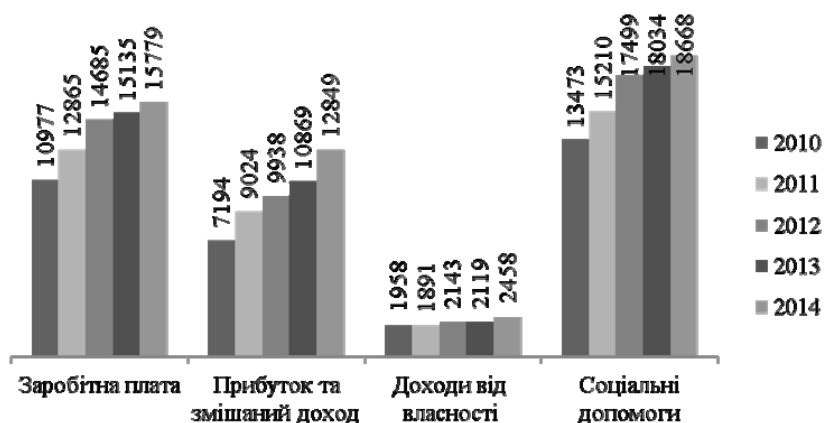


Рис. 1. Динаміка доходів домогосподарств Вінницької області за 2010–2014 роки, млн грн.

В сучасних умовах основними причинами малозабезпеченості окремих груп населення є низький рівень оплати праці, наявність в сім'ях незайнятих працездатних осіб, низький рівень пенсій, стипендій та інших соціальних виплат, відповідно, при бідності переважної більшості населення економічне зростання не може бути стійким, оскільки низька купівельна спроможність населення і, тим більше, неможливість для населення бути інвестором національної економіки стають об'єктивною перешкодою на шляху економічного розвитку.

Структура витрат домогосподарств є одним із найважливіших показників розвиненості економіки країни. В нерозвинених країнах населення витрачає більшу частину своїх доходів на продукти харчування, в розвинених економіках ця частка не перевищує 20–25% [2, с. 97]. Динаміку змін в структурі витрат домогосподарств Вінницької області проаналізовано в табл. 2.

Як видно з табл. 2 у структурі витрат домогосподарств Вінницької області найбільшу частку займає стаття придбання товарів та послуг. За аналізований період з 2010 по 2014 роки їхня частка коливалася. Так,

у 2010 році вона становила 73,64%, і зросла до 87,53% у 2014 році. Інші статті витрат домогосподарств займають незначну частку у структурі витрат. Це пов'язано з глибокою системною кризою, яка охопила всі аспекти життя в країні: соціальний, політичний, економічний. Реакцією на погіршення ситуації у фінансовому секторі можна вважати істотне збільшення заощаджень домогосподарств у не фінансових активах.

Таблиця 2

Структура витрат домогосподарств Вінницької області, %

Статті	2010		2011		2012		2013		2014		Відхилення 2014р. від 2010р.	
	млн грн.	%	млн грн.	%	Млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Придбання товарів та послуг	24743	73,64	30209	77,48	34688	78,36	38582	83,59	43549	87,53	18806	13,89
Доходи від власності (сплачені)	500	1,49	447	1,15	219	0,49	212	0,46	274	0,55	-226	-0,94
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	1768	5,26	2044	5,24	2119	4,79	2273	4,92	3233	6,50	1465	1,24
Нагромадження не фінансових активів	838	2,49	480	1,23	-545	-1,23	13	0,03	-34	-0,07	-872	-2,56
Приріст фінансових активів	5753	17,12	5810	14,90	7784	17,58	5077	11	2732	5,49	-3021	-11,63
Витрати всього	33602	100	38990	100	44265	100	46157	100	49754	100	16152	-

Розраховано за даними джерела [3]

Більш детально проаналізуємо структуру грошових витрат домогосподарств Вінницької області за звітний 2014 рік поквартально в табл. 3.

Таблиця 3

Структура грошових витрат домогосподарств Вінницької області, %

Статті	Квартали			
	I	II	III	IV
Всього грошових витрат гривень	3375,90	3221,77	3414,77	3565,97
Відсотки				
Споживчі витрати	86,7	87,5	90,7	92,1
- Продовольчі товари	51,2	57,1	53,1	56,2
- Непродовольчі товари та послуги	35,5	30,4	37,6	35,9
Грошова допомога родичам, іншим особам	4,9	4,7	4,9	4,0
Інші витрати	8,4	7,8	4,4	3,9

Джерело: [3]

За даними табл. 3 за досліджуваній період спостерігається зростання з кожним кварталом грошових витрат, у тому числі споживчих витрат.

На основі даних з табл. 3 зображено структуру грошових витрат домогосподарств по Вінницькій області (рис. 2).

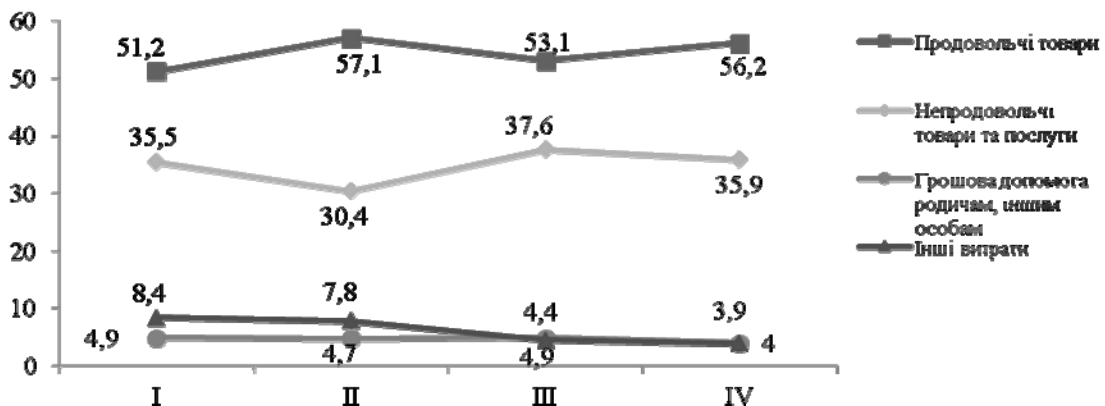


Рис. 2. Структура грошових витрат домогосподарств Вінницької області за 2014 рік по квартально, %

За цей же період витрати на непродовольчі товари на початок і на кінець року майже не змінилися, хоча протягом року то зростали, то зменшувалися, і коливалися в межах 26,3–36,8%. Споживчі витрати, які включають продовольчі і непродовольчі товари та послуги, займають значну частку у структурі грошових витрат, а саме у IV кварталі 2014 році становили 84,7%. Так, згідно з міжнародними методиками, якщо витрати сім'ї на продукти харчування перевищують 50% її доходів, то це свідчить про дуже низький рівень життя та соціально-економічного розвитку держави. У Вінницькій області та в Україні загалом цей показник стабільно перевищує 50%. Наведені дані свідчать, що йде процес зубожіння, розповсюдження бідності як в ширину – за охопленням все більш широких верств населення, так і в глибину – в результаті збільшення відставання розмірів заробітної плати та соціальної допомоги значної частини населення від величини прожиткового мінімуму.

Проаналізувавши структуру та динаміку доходів та витрат домогосподарств Вінницької області у період з 2010 по 2014 роки, можна стверджувати, що в Вінницькій області та й загалом по Україні мають місце такі негативні явища, як низький рівень доходів населення, негативна диспропорція в їх структурі, висока регіональна диференціація доходів населення та заробітної плати, низький рівень оплати праці. Таким чином, на сьогоднішній день для основної маси населення ситуацію в сфері доходів можна назвати критичною.

Висновки. Отже, для підвищення рівня життя домогосподарств рекомендується наступне: держава зобов'язана створювати сприятливі умови для довгого, безпечного, здорового та благополучного життя людей, забезпечуючи економічне зростання і соціальну стабільність суспільства. Для цього необхідне розроблення та впровадження у практику дієвих заходів щодо забезпечення належного та підвищення наявного рівня життя домогосподарств області.

Власне такі заходи повинні передбачати пріоритетність досягнення соціальних цілей та орієнтацію на людські цінності, що визначають отримання високої якості життя громадян, запровадження гідних економічних і демократичних стандартів добробуту кожної окремої особи.

Література

1. Станкевич Ю. Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці ХХ століття : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Ю. Ю. Станкевич. – К., 2010. – 19 с.
2. Шваб П. В. Витрати і доходи домогосподарств України в період економічної кризи / П. В. Шваб // Облік і фінанси. – 2012. – № 2. – С. 96 – 99.
3. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>
4. Карпенко Н. В. Тенденції динаміки та структури доходів населення в Україні та за регіонами / Н. В. Карпенко // ЕКОНОМІКА: реалії часу. – 2014. – № 4. – С. 135 – 141.
5. Кізіма Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку : монографія / Т. О. Кізіма. – К. : Знання, 2010. – 431 с.
6. Ангелко І. В. Оцінка основних складових життєвого рівня населення України / І. В. Ангелко, Г. А. Лех // Український соціум. – 2015. – № 2. – С. 36 – 49.
7. Сегеда С.А. Характеристика споживання продовольства в Україні та основні фактори впливу на його рівень / С.А. Сегеда // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2(2). – С. 197–201.

Надійшла 03.03.2016; рецензент: д. е. н. Погрішук Б. В.

УДК 519.866:332.1

ВІЛЬЧИНСЬКА О. М., ПАНОЧИШИН Ю. М., КУШНІР Т. О.
Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ КОББА-ДУГЛАСА ЯК ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РЕСУРСАМИ РЕГІОНУ

У статті розглянуто модель Кобба-Дугласа для аналізу та управління виробничими ресурсами регіону. Функція Кобба-Дугласа побудована на основі статистичних даних по Вінницькій області за період з 2005 по 2014 р. Для визначення невідомих параметрів моделі, а також перевірки адекватності було використано табличний процесор Excel. У результаті перевірки розробленої моделі за різними критеріями встановлено, що модель є адекватною, і відповідно може використовуватися для аналізу. Визначено переваги та недоліки використання такої моделі для аналізу та прогнозування. Також визначено показники ефективності використання ресурсів.

Ключові слова: виробнича функція Кобба-Дугласа, виробничі ресурси, адекватність, ефективність, продуктивність, еластичність.

VILCHYNSKA O. M., PANOCHYSHYN Y. M., KUSHNIR T. O.
Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics of Ternopil National Economic University

DETERMINATION OF OPPORTUNITIES OF COBB-DOUGLAS PRODUCTION FUNCTION AS A MANAGEMENT TOOL OF THE REGIONAL PRODUCTION RESOURCES

In the article there is described the Cobb-Douglas model for the analysis and management of the regional production resources. The Cobb-Douglas function is built on the basis of statistical data of Vinnytsia region during the period from 2005 till 2014. The Excel spreadsheet program was used to determine the unknown parameters and model adequacy testing. As the result of the model testing according to various criteria it has been proved that it can be used for analysis. There are determined the advantages and disadvantages of the model use with the purpose of analysis and forecasting. The indexes of resources production efficiency have been also defined.

Keywords: Cobb-Douglas production function, production resources, adequacy, efficiency, productivity, flexibility.

Постановка проблеми. Щоб уникнути ризику при прийнятті управлінських рішень в умовах безперервних фінансово-економічних змін, що переживає сучасний світ, в тому числі Україна, необхідно постійно підвищувати ступінь інформованості персоналу організацій, який розробляє, обґрунтовує і приймає ці рішення. Потреба виробництва у достатній, достовірній інформації обумовлює необхідність використання сучасного методичного інструментарію, що дозволяє одержати такі відомості, які неможливо отримати традиційними методами. Таким чином, на сьогодні актуальним є застосування виробничих функцій, в тому числі функції Кобба-Дугласа. Адже виробничі функції як апарат пізнання, покликаний розширити аналітичні можливості дослідження, особливо у напрямку факторного аналізу, що дозволяє виявити і мобілізувати резерви виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виробнича функція вперше була побудована американськими дослідниками Ч. Коббом і П. Дугласом у 1928 р. Значний внесок у дослідження теоретичних і прикладних аспектів виробничої функції зробили такі зарубіжні і вітчизняні науковці, як Л.М. Благодир, О.В. Мороз [1], Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц [2], В.Я. Гуменюк, Н.Б. Ярошевич [3] та ін. У їх публікаціях розкрито сутність поняття "виробнича функція", охарактеризовано переваги та недоліки застосування виробничої функції Кобба-Дугласа для аналізу та прогнозування виробництва як на мікро-, так і на макрорівні.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Однак не дивлячись на значний інтерес до проблематики виробничих функцій і значну кількість досліджень, в цій області все ще залишається простір для наукових досліджень. Так, на нашу думку, на даний момент, немає такого широкого застосування виробничої функції Кобба-Дугласа, в теорії і практиці управління регіонами не використовують у повній мірі усі можливості математичних методів. Елементи математичного моделювання економічних процесів і явищ реалізуються переважно за допомогою рівняння регресії, яке відповідає на питання "що". В той же час параметри рівняння виробничої функції додатково відповідають на питання "наскільки", "в якій мірі", "чому". Досягається це шляхом розрахунку системи показників, в яких закладений певний економічний зміст, що дозволяє значно підвищити аналітичні можливості моделі.

Мета дослідження – теоретично обґрунтувати використання виробничої функції Кобба-Дугласа в економічних дослідженнях і пов'язати дослідження теоретичних питань з практичними задачами управління виробничими ресурсами.

Результати дослідження. Найпоширенішим підходом до визначення найдоцільнішої комбінації виробничих ресурсів у виробничому процесі для отримання максимального прибутку є методологія

побудови та верифікації виробничих функцій.

Виробнича функція – це функція, незалежні змінні якої приймають значення обсягів ресурсів, що витрачаються, а залежна змінна – значення обсягів випущеної продукції [4, с. 53].

Однією з найвідоміших виробничих функцій, яка використовується в макроекономічних дослідженнях, є модифікована виробнича функція Кобба-Дугласа. Вперше така функція була побудована американськими дослідниками Коббом і Дугласом у 1928 р. на основі даних про функціонування обробної промисловості США протягом двадцяти років, і є класичним прикладом економетричного моделювання.

У практичних задачах виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд [5]:

$$Y = a_0 K^{a_1} L^{a_2}, \quad (1)$$

де Y – обсяг продукції;

K – обсяг основного капіталу або обсяг основних фондів, що використовуються;

L – середньорічна чисельність працівників (витрати живої праці);

a_0, a_1, a_2 – параметри моделі.

Популярність цієї функції серед економетриків можна пояснити такими її перевагами [3, с. 158]:

1. Нелінійність. Залежність результату від витрат має нелінійний характер, і не містить недоліків, характерних для лінійних виробничих функцій.

2. Динамічність. Розбіжність між реальністю і класичними динамічними моделями настільки велика, що можна стверджувати, що на даний момент динамічні моделі не мають практичного застосування.

3. Простота. Функція є простою, а тому привабливою для практичного застосування в управлінні виробничими ресурсами.

Але незважаючи на вказані переваги, виробнича функція Кобба-Дугласа має також ряд недоліків [3, с. 160]:

1. Проблема ефекту масштабу. Багато економістів вважають, що виробнича функція з постійним ефектом масштабу неадекватно відображає виробничий процес.

2. Проблема встановлення параметрів виробничої функції – показників еластичності випуску продукції по ресурсах. Граничні ціни факторів виробництва дорівнюють середнім цінам, які обчислюються на основі ринкових, що можливо лише в умовах ринкової рівноваги та досконалої конкуренції.

3. Модель Кобба-Дугласа була створена як інструмент аналізу на макрорівні – в її основі лежить припущення про повну взаємозамінність виробничих ресурсів.

4. Ігнорування фактору комплементарності – нехтування структурою капіталу у виробничій функції.

При побудові виробничих функцій для окремого регіону чи країни в цілому в якості величини річного випуску беруть сукупний продукт (дохід) регіону Y , а в якості ресурсів розглядають обсяг основного капіталу K , який використовувався на протязі року і кількість одиниць праці L , що витрачається на протязі року, які, зазвичай, вимірюються у вартісному вигляді. У результаті будується двофакторна виробнича функція $Y = f(K, L)$. Далі від двофакторних виробничих функцій переходять до трифакторних, при цьому в якості третього фактору можна взяти обсяг використовуваних природних ресурсів. Крім того, якщо виробничі функції будуються по даних часових рядів, то в якості особливого фактора росту виробництва можна включити технічний прогрес.

Проаналізуємо модель виробничої функції Кобба-Дугласа, що описує залежність між валовим регіональним продуктом та витратами основного капіталу і праці на прикладі Вінницької області на основі статистичних показників за 10 років (див. табл. 1).

Рівняння виробничої функції дає можливість оцінити як ізольований вплив окремих факторів на досліджуваний показник, так і їх сукупний вплив. Включення у модель первинних факторів дозволяє в найбільшій мірі розкрити резерви виробництва. Оскільки рівняння виробничої функції відображає в деякій мірі реально існуючий процес (явище), воно саме може стати об'єктом аналізу, виконуючи тим самим аналітичні функції. Зокрема, в процесі реалізації моделей формується система основних і проміжних параметрів, в яких закладений певний економічний зміст і аналіз яких дозволяє розкрити резерви виробництва, оцінити оптимальні сполучення окремих ресурсів. До таких показників відносяться коефіцієнт еластичності, гранична продуктивність, гранична норма заміщення тощо.

Проведемо дослідження виробничої функції Кобба-Дугласа.

Для цього обидві частини рівняння виробничої функції (1) прологарифмуємо [4]:

$$\ln Y = \ln a_0 + a_1 \ln K + a_2 \ln L. \quad (2)$$

Зробимо заміни: $Y_1 = \ln Y$; $X_1 = \ln K$; $X_2 = \ln L$; $a = \ln a_0$.

В результаті отримаємо лінійну функцію:

$$Y_1 = a + a_1 X_1 + a_2 X_2. \quad (3)$$

Для визначення невідомих параметрів моделі, а також перевірки адекватності моделі було використано табличний процесор Excel (див. табл. 2, табл. 3) [4, 7].

В результаті було отримано такі значення параметрів: $a_1 = 0,876438$, $a_2 = 0,013166$, $a = 0,521410$.

Таким чином, лінійна функція набуває вигляду:

$$Y_1 = 0,521410 + 0,876438X_1 + 0,013166X_2 \quad (4)$$

Таблиця 1

Статистичні дані по Вінницькій області [4] для розрахунку моделі

Рік t	Валовий регіональний продукт, млн грн. $Y(t)$	Капітал (млн грн.) $K(t)$	Чисельність працівників (тис. чол.) $L(t)$	$Y_1 = \ln Y$	$X_1 = \ln K$	$X_2 = \ln L$
2005	9350	17452,1	723,0	9,1431	9,7672	6,5834
2006	11350	22179,4	722,6	9,3370	10,0069	6,5829
2007	14252	27790,2	726,8	9,5647	10,2324	6,5887
2008	18597	35245,4	725,6	9,8308	10,4701	6,5870
2009	18957	47102,5	693,5	9,8499	10,7601	6,5418
2010	22128	38544,7	694,3	10,0046	10,5596	6,5429
2011	26622	47559,0	698,7	10,1895	10,7697	6,5492
2012	28995	66419,2	701,1	10,2749	11,1037	6,5527
2013	32740	69995,9	704,6	10,3964	11,1562	6,5576
2014	31535	68821,7	661,6	10,3589	11,1393	6,4947
Сума	214526	441110,1	7051,8	98,9496	105,9653	65,5807
Середнє	21452,6	44111,01	705,18	9,89496	10,59653	6,55807

Виконавши зворотнє перетворення $a_0 = e^a = e^{0,521410} = 1,684409$, отримаємо функцію Кобба-Дугласа:

$$Y = 1,684409 \cdot K^{0,876438} \cdot L^{0,013166} \quad (5)$$

Таблиця 2

Показники регресійної статистики

Множинний R	0,9747
R-квадрат (R^2)	0,9499
Нормований R-квадрат (R^2)	0,9357
Стандартна помилка	0,1102
Спостереження	10

Таблиця 3

Показники дисперсійного аналізу

	Df	SS	MS	F
Регресія	2	1,6165	0,80823	66,49358
Залишок	7	0,085085	0,01215503	
Разом	9	1,701549		
	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t -статистика	
Y -перетин	0,521410	12,775746	0,040813	
Змінна $\ln K$	0,876438	0,1094925	8,00455	
Змінна $\ln L$	0,013166	1,8167833	0,00725	

R -квадрат характеризує частку варіації залежної змінної, обумовленою регресією або мінливістю пояснюючих змінних (вказує на адекватність моделі). У нашому випадку R -квадрат (0,9499) близький до 1, що говорить про високу якість даної моделі, тобто регресія добре описує залежність між змінною Y і змінними K і L .

Логічна адекватність рівняння – це здатність рівняння адекватно, або іншими словами, найбільш точно відобразити природу досліджуваних явищ (процесів). Для багатофакторних рівнянь оцінка логічної адекватності полягає, насамперед, у відповідності знаків при невідомих економічній інтерпретації взаємозв'язків кожного фактора з результативним показником. Отже, залежності між факторами (ресурсами) і результативним показником повинні бути прямі. Тому додатні знаки перед параметрами (a_1 ,

a_2) цілком обґрунтовані, оскільки зростання (зниження) будь-якого фактора відповідно призведе до збільшення (скорочення) обсягу виробництва [2].

Статистична адекватність означає відповідність моделі встановленим межам статистичних характеристик, зокрема, множинний коефіцієнт кореляції, середня помилка апроксимації, F – критерій Фішера, d – статистика (критерій Дарбіна-Уотсона). За проведеними розрахунками множинний коефіцієнт кореляції $R = 0,9747$, стандартна помилка апроксимації $0,1102$, F – критерій Фішера $66,49$.

Відтак, побудована виробнича функція відзначається високими і надійними статистичними характеристиками. Значення множинного коефіцієнта кореляції свідчить про високу тісноту зв'язку результативного показника з відібраними факторами. Він характеризує сукупний вплив факторів на рівень результативного показника, свідчить, що варіація обсягу виготовленої продукції на 94,9% залежить від коливання включених у рівняння факторів і лише на 5,1% – від факторів що не враховуються. Це свідчить, що у складі моделі враховані найважливіші фактори. Крім множинного коефіцієнта кореляції про адекватність рівняння свідчить і мале значення середньої помилки апроксимації, яка характеризує середнє відносне відхилення між фактичним і теоретичними значеннями на основі побудованого рівняння.

Оскільки табличне значення критерію Фішера і статистики для 5% похибки відповідно дорівнює $F_{кр} = 4,74$, то враховуючи що $F > F_{кр}$ ($66,49 > 4,74$), модель адекватна.

Таким чином, можна дійти висновку, що побудоване рівняння відповідає всім вимогам і може бути використане для проведення економічного аналізу.

З отриманої функції легко визначаються ряд загальноприйнятих показників, що характеризують ефективність використання виробничих ресурсів.

Обчислимо показники ефективності:

Капіталовіддача

$$A_1 = a_0 x_{1cep}^{a_1-1} x_{2cep}^{a_2} = 1,684409 \cdot 10,59653^{0,876438-1} \cdot 6,55807^{0,013166} = 1,289824. \quad (6)$$

На одиницю затрат капіталу випуск продукції становить 1,3 одиниць.

Продуктивність праці

$$A_1 = a_0 x_{1cep}^{a_1} x_{2cep}^{a_2-1} = 1,684409 \cdot 10,59653^{0,876438} \cdot 6,55807^{0,013166-1} = 2,084096. \quad (7)$$

На одиницю затрат праці випуск продукції становить 2,1 одиниць.

Гранична продуктивність основного капіталу

$$M_1 = a_0 x_{1cep}^{a_1-1} x_{2cep}^{a_2} a_1 = A_1 a_1 = 1,289824 \cdot 0,876438 = 1,130451. \quad (8)$$

Якщо обсяг витрат капіталу збільшиться на одиницю, обсяг випуску збільшиться на 1,130 одиниць при незмінних обсягах праці.

Гранична продуктивність праці

$$M_2 = a_0 x_{1cep}^{a_1} x_{2cep}^{a_2-1} a_2 = A_2 a_2 = 2,084096 \cdot 0,013166 = 0,027440. \quad (9)$$

Якщо обсяг витрат праці збільшиться на одиницю, обсяг випуску збільшиться на 0,027 одиниць при незмінних обсягах капіталу.

Частинна еластичність випуску по капіталу

$$E_1 = \frac{M_1}{A_1} = \frac{1,130451}{1,289824} = 0,876361. \quad (10)$$

Якщо витрати капіталу збільшаться на 1%, випуск збільшиться на 0,87% при незмінних витратах праці.

Частинна еластичність випуску по праці:

$$E_2 = \frac{M_2}{A_2} = \frac{0,027440}{2,084096} = 0,013166. \quad (11)$$

Якщо витрати праці збільшаться на 1%, випуск збільшиться на 0,013% при незмінних витратах капіталу.

Еластичність виробництва

$$E_x = E_1 + E_2 = 0,876361 + 0,013166 = 0,889527. \quad (12)$$

Якщо витрати капіталу і праці збільшаться на 1%, випуск продукції збільшиться на 0,89%.

Всі ці вищенаведені показники є частинними показниками ефективності використання виробничих ресурсів і відображають відношення випуску продукції до затрат будь-якого з виробничих факторів. Аналіз по кожному конкретному статистичному показнику є однофакторним, динаміка будь-якого частинного показника недостатньо ефективно характеризує ефективність виробництва.

Висновки. У статті розроблено модель Кобба-Дугласа, яка описує залежність між валовим регіональним продуктом та витратами основного капіталу і праці на прикладі Вінницької області. В результаті перевірки розробленої моделі за різними критеріями встановлено, що модель є адекватною, і відповідно може використовуватися як інструмент для аналізу та управління виробничими ресурсами регіону. Також визначено показники ефективності використання ресурсів.

Література

1. Благодир Л.М. Визначення перспектив розвитку переробних підприємств олійно-жирової галузі України на основі виробничої функції Кобба-Дугласа / Л.М. Благодир, О.В. Мороз, Б.Є. Грабовецький // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 241–251.
2. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції в економічних дослідженнях / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2013. – № 1. – С. 60–68.
3. Гуменюк В.Я. Переваги та недоліки застосування функції Кобба-Дугласа як інструменту управління виробничими ресурсами транспортних підприємств / В.Я. Гуменюк, Н.Б. Ярошевич // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2000. – № 391. – С. 157–162.
4. Погрішук Б.В. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / Б.В. Погрішук, О.М. Лисюк. – Тернопіль : Крок, 2010. – 372 с.
5. Ткаченко І.С. Регіональна економіка: аспекти математичного моделювання : монографія / І.С. Ткаченко, О.М. Лисюк. – Вінниця : ГЛОБУС-ПРЕС, 2006. – 160 с.
6. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>.
7. Щука В.Г. Обґрунтування вибору факторів, які чинять вплив на чистий прибуток енергопостачального підприємства ПАТ "Хмельницькобленерго" для його моделювання / В.Г. Щука, Я.І. Щипанова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 1. – С. 105–108.

Надійшла 03.03.2016; рецензент: д. е. н. Сірко А. В.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.48:658

ОКСЕНЮК С. Г.

Університет економіки та права «КРОК», м. Київ

ЕКОНОМІЧНИЙ КЛАСТЕР: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ТИПИ

У статті розглянуто сутність економічного кластеру, умови його формування, структура, типи кластерів, підходи до класифікації кластерів, мета утворення, шляхи ефективного функціонування в системі економічної безпеки держави.

Ключові слова: економічний кластер, економічна безпека держави (ЕБД), регіональний кластер, галузевий кластер, інноваційний кластер.

OXENIYK S. G.

«KROK» University, Kyiv, Ukraine

ECONOMIC CLUSTERS: CONCEPT, ESSENCE, STRUCTURE, TYPES

The article is to determine the nature of the economic cluster approach to classifying clusters, the study of relationships between subjects cluster. Determine the optimal model of economic clusters, the prospects of their functioning in conditions of growing economic threats and risks. Analysis of scientific publications confirming allegations of cluster formation as a basis for the regional economy and the state economy. Cluster approach to optimization of farming ensures stable and secure development, economic growth in the region, raising living standards, improved infrastructure, the widespread use of innovations and scientific potential. Determined typical structure of a cluster consisting of four main groups of actors - the core of the cluster (industry), providers of enterprise cluster, cluster enterprises, consumers, supporting infrastructure (service objects). It is shown that the basis of different approaches to classifying clusters inherent characteristics of their formation and operation. In particular, clusters can form homogeneous groups according to the development strategy, forming method, technological characteristics, geographical features, character appearance, size, and so on. At realization of state policy on economic clusters use the experience of foreign countries in terms of crediting tax cluster associations.

Keywords: economic cluster, the economic security of the state (ESS), regional cluster, industry cluster innovation cluster.

Тотальна глобалізація та інформатизація не тільки стимулюють ріст національної економіки та залучення зовнішніх інвестицій, а й створюють загрозу певної «узурпації» ресурсно-сировинної та технічно-промислової баз держави з боку іноземного капіталу. В цьому сенсі основи національної безпеки, складовою яких виступає економічна безпека, піддаються певним ризикам. Разом з тим, постає питання пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах світових інтеграційних процесів, які несуть загрози економічному суверенітету держави, як то – відкритість національної економіки, прагнення держав з розвиненими економіками домінувати та диктувати власні умови шляхом доступу до ресурсно-матеріальної бази національної економіки, створення жорстких умов конкуренції виробництва, обмеження доступу до ринків. До того ж економічна безпека має тісні причинно-наслідкові зв'язки як з економічною розвиненістю держави, її економічним потенціалом, так із національною безпекою в цілому.

У зв'язку з викладеним, цікавим предметом дослідження виступають економічні кластери та державна кластерна політика. Майкл Портер вважав, що основна перевага кластерної моделі полягає в тому, що перспективні конкурентні переваги створюються не зовні, а на внутрішніх ринках, що, в свою чергу, дозволяє говорити про безпеку та стабільність економічного зростання держави. Утворення кластерів формує низку таких переваг: ефективну взаємодію органів влади та бізнес-структур, підвищує рівень ефективності малих підприємств, сприяє збільшенню податкової бази, забезпечує можливості для виходу на зовнішні ринки.

Питання утворення економічних кластерів та кластерний підхід як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіону та окремих суб'єктів економічної діяльності достатньо ґрунтовно висвітлюється в економічних науках. При цьому деякі автори поділяють думку, що основною метою утворення економічних кластерів є підвищення внутрішньої та міжнародної конкурентоспроможності їх учасників за рахунок комерційного й некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів політики підтримки [1, с.3-4]. Проте кластери, як об'єкт концентрації виробничих потужностей, наукового та інноваційного потенціалу, здатні суттєво знизити ризики та загрози національній економічній безпеці. Актуальність теми статті обумовлена необхідністю вивчення характерних особливостей утворення та функціонування кластерних об'єднань в умовах впровадження оптимальних форм організації та ведення господарства. Засновником теорії економічних кластерів вважається М. Портер. Подальший розвиток теорія дістала в працях В. Фельдмана, М. Енрайта та інших. Сутність кластерів вивчалася вітчизняними вченими: І. Бураковський, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Д. Лук'яненко, Ю. Павленко, О.Д. Серік, С.І. Соколенко, та інші. Різні аспекти кластерного підходу в економіці досліджено в працях А. Бутенко, О. Крайника, О. Кузьміна, О. Тищенко та інших.

Пошук оптимальних форм ведення господарства в умовах загострення економічних криз все

частіше обумовлює зростання уваги до кластерних об'єднань. Дослідженню механізмів утворення економічних кластерів, особливостей їх функціонування присвячено чимало наукових праць та розробок. Проте, наразі, недостатній рівень дослідження зв'язків між рівнем кластеризації економіки держави та рівнем економічної безпеки обумовлює необхідність вивчення характерних особливостей створення економічних кластерів, підходи до їх класифікації, що дозволить виділити більш ефективні заходи кластерної політики держави, спрямовані на підтримку кластерних ініціатив, знизити рівень економічних загроз та ризиків та підвищити конкурентоздатність національної економіки.

Метою статті є визначення сутності економічного кластеру, підходів до класифікації кластерів, дослідження взаємозв'язків між суб'єктами кластеру. Визначити найбільш оптимальні моделі економічних кластерів, перспективи їх функціонування в умовах зростаючих економічних загроз та ризиків.

Варто відзначити, що за роки незалежності національна економіка нашої держави так і не перейшла з перехідного етапу до рангу розвинених економік. Негативні наслідки економічної кризи відчужаються й досі: спад виробництва, втрата науково-технічного потенціалу, падіння рівня інвестиційної привабливості, процвітання «тіньового» сектору економіки, тотальне падіння рівня життя населення. В умовах економічної ослабленості, втрати території та триваючих бойових дій спостерігається намагання деяких розвинених країн отримати безперешкодний доступ до національних ресурсно-технічної бази у своїх національних інтересах. Це знаходить підтвердження в статті 7 Закону України «Про основи національної безпеки», в якій основними загрозами національній економіці визначено:

- небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;
- критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, системах життєзабезпечення;
- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;
- нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості [2].

В той же час, наявність в системі господарства стійких утворень, як то економічні кластери, дозволяє більш ефективно використати значний виробничий потенціал вітчизняних підприємств, науковий, кадровий потенціал, задіяти розгалужену систему навчальних закладів та науково-дослідних установ, а також більш ефективно розподілити свої певною мірою обмежені ресурси, досвід роботи в складних умовах, економічним суб'єктам-учасникам кластеру. Кластер в організації виробництва розглядається як об'єднання взаємодоповнюваних підприємств, організацій і зв'язаних з ними за географічною й функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів тощо на засадах спільної діяльності на певній території з виробництва конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції та збільшення прибутків учасників кластера [3].

Вперше поняття економічного кластеру (від англ. cluster – скупчення, зосередження) ввів М.Портер, який визначив кластер як групу географічно сусідніх, взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники, тощо) та пов'язані з ними організації (навчальні заклади, органи держуправління, компанії з інфраструктури), що діють у визначених сферах і взаємодоповнюють один одного. [1]

Проте, незважаючи на ґрунтовні дослідження єдиного підходу до визначення поняття економічного кластеру в науці досі не вироблено. В певній мірі це зумовлено і відсутністю законодавчого визначення кластеру. Основним дефініціями поняття економічного кластеру, що відображають його характерні особливості, є наступні (табл. 1) [4, с.190-191].

З огляду на вищезазначене, можна визначити кластер як організаційно-виробничу форму ведення господарства, що характеризується географічною близькістю суб'єктів, високим рівнем коопераційних зв'язків, максимально ефективним використанням науково-технічного потенціалу, вільним розподіленням наявних ресурсів, що створюється з метою підвищення конкурентоспроможності та зниження вразливості до загроз як окремих суб'єктів, регіону так і цілих галузей національної економіки.

Структура кластеру являє собою модель побудови коопераційних зв'язків між суб'єктами об'єднання. Умовно можна виділити 4 групи взаємодіючих суб'єктів:

1. Ядро кластеру – промислові підприємства, локалізовані на території, згруповані за видами основної продукції або за підгалуззями. Характеристиками групи є загальна кількість підприємств, обсяг відвантаженої продукції, чисельність зайнятих, оцінка податків як економічного вкладу в регіональний бюджет.
2. Постачальники підприємств кластера. Розділені на місцеві компанії і підприємства з інших регіонів. Постачальники також групуються за видами поставок.
3. Споживачі підприємств кластера. Сегменти – внутрішнє споживання, міжрегіональні поставки, експорт, що дозволяє безпосередньо оцінити експорт кластера як основний критерій ефективності і

розробити заходи державної підтримки виходячи з можливості нарощування експортних поставок.

4. Підтримуюча інфраструктура (сервісні об'єкти). Включає промислові і громадські асоціації, адміністративну підтримку, фінансові, складські та транспортні послуги [5].

Таблиця 1

Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «кластер»

Автор, джерело	Рік	Визначення поняття «кластер»
А. Маршал	1993	Кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємопов'язаних між собою компаній у відповідних галузях, спеціалізованих постачальників, а також причетних до їх діяльності організацій (університети, торгові об'єднання, агентства із стандартизацією), що, конкуруючи між собою, водночас проводять спільну роботу.
G.M.P. Swann, M.A. Preveser	1996	Кластер – велика група фірм пов'язаних галузями в окремій місцевості.
Michael E. Porter	1998	Кластер (промислова група) – це група близьких, географічно взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямків діяльності й взаємодоповнюють один одного. Кластер – це системно організована група економічно взаємопов'язаних фірм, постачальників, суміжних галузей і організацій, які виникають у певних районах і країнах з метою отримання конкурентних переваг.
E.J. Feser	1998	Кластер – не тільки пов'язані між собою і підтримуючі галузі та інститути, а скоріше пов'язані між собою і підтримуючі галузі та інститути, які більш конкуруючі на основі їх взаємозв'язків.
Є. Безвужко	1999	Кластер – об'єднання за територіальною ознакою схожих, пов'язаних між собою взаємодоповнювальних підприємств.
Ж.А. Мінгальова, С.В. Ткачова	2000	Кластер – індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників та споживачів, пов'язаних технологічними ланцюжками та такими, що виступають альтернативою секторального підходу.
В. Чужиков	2001	Кластер – конкурентоспроможна організаційна форма територіально-ієрархічної моделі виробництва з різними рівнями локалізації, яка дає максимальний господарсько-соціальний ефект через мінімізацію видатків у порівняно подібних галузях, та в основі кластерної системи передбачає таку передумову, як концентрація.
М. Афанасьєв, Л. Мясникова	2005	Кластер – господарський блок, який включає фірми та організації, пов'язані випуском кінцевої продукції і географічним положенням.
Ю.І. Єфимичев	2005	Кластер – це, насамперед, форма мережі, оскільки близьке розташування фірм і організацій забезпечує наявність певних спільностей і підвищує частоту і силу взаємодії.
В.П. Третьяк	2006	Кластер – інтеграція підприємств, спеціалізованих в певному секторі виробництва і локалізованих географічно.
Ю.М. Ковальова	2007	Кластер – це локалізована територіально-виробнича форма інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, банківського, приватного сектору, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств/організацій, об'єктів інфраструктури, що характеризуються виробництвом конкурентоздатних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і території локалізації кластера, на якій вона перебуває, і що має істотну соціально-економічну значимість для регіону.
В.О. Мосейко, В.В. Фесенко, А.Е. Наговицин	2009	Кластер – «индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой и выступающих альтернативой секторальному подходу. Термин «кластер» указывает на отраслеву и географическую концентрацию предприятий, которые совместными усилиями производят и продают ряд связанных или взаимодополняющих товаров».
Л.В. Батченко, Р.В. Манн та інші	2014	Кластер – це регіональна мережева структура, орієнтована на розв'язання питань у сфері комплексної або цільової інтеграції господарюючих суб'єктів й удосконалення діяльності за рахунок формування нової системи комунікацій та активізації використання регіональних ресурсів. Позитивний економічний ефект функціонування кластерів досягається за рахунок синергетичного використання суми управлінських і ресурсних потенціалів господарюючих суб'єктів і різних організацій у регіоні.
О.І. Познякова	2010	Кластер – особливий вид організаційно-господарського об'єднання, часто територіально локалізованого.
М.П. Войнаренко	2011	Кластер – це територіально-галузеві добровільні об'єднання підприємств, які тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади.
Л.Ф. Хомутова	2012	Кластер – «деловое сообщество родственных и поддерживающих фирм, сконцентрированных географически в одной местности, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости, с целью производства конкурентоспособной продукции и содействия устойчивому экономическому росту национальной экономики».
О.Л. Чернелєвська, Л.М. Чернелєвський	2012	Кластер – це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співробітничують із науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції й економічного зростання території функціонування.
Т.І. Биркович	2013	Кластер (у сфері енергетики) має три основні складові: ресурсний центр (сукупність джерел синергетичних ресурсів, розміщених на суміжних територіях); споживчий кластер (сукупність споживачів енергетичних ресурсів, розміщених на суміжних територіях та об'єднаних інфраструктурними зв'язками для передачі енергоносіїв) та інфраструктурний кластер (сукупність об'єктів, що забезпечують передачу між споживчим та ресурсним кластерами).

До структури також варто віднести допоміжні об'єкти, як-то консалтингові, лізингові, юридичні, інвестиційно-інноваційні підприємства. Об'єктами, що доповнюють структуру кластеру також є освітні заклади, науково-дослідницькі центри, бізнес-інкубатори. Важливою ланкою при утворенні та функціонуванні кластеру, яка певною мірою може впливати на структуру кластеру та його розвиток є влада в особі державних органів в регіоні та органів місцевого самоуправління.

Щодо класифікації кластерів, то при об'єднанні кластерів в однорідні групи найбільш поширеними параметрами є географічне розташування, особливості появи, способи формування, стратегія розвитку, стан конкурентоздатності, галузева належність, характер зв'язків між суб'єктами, тощо.

Відповідно до стратегії розвитку можна виділити наступні види кластерів:

1. Інфраструктурно-інноваційний кластер формується навколо системи гарантованого споживання продукції і використовується вже існуюча інфраструктура, але із застосуванням принципово нових технологічних рішень.

2. Інноваційний кластер формується на основі принципово нової інфраструктури, що не існувала до цього. В даному кластері неможливо прорахувати гарантований попит продукції і формування даного кластеру можливо тільки під гарантії держави.

3. Ультраструктурний або метапромисловий кластер формується на підставі перетворення існуючої промисловості, причому створюється найбільш передова технологія навколо якої формується необхідна система підприємств.

4. Запозичений кластер формується на прикладі зарубіжного досвіду застосування технологій і ґрунтується на технологіях заміни імпорту [6, с. 321].

За характером появи вирізняють кластери, що стихійно формуються (або спонтанно створені кластери підприємств), та штучно створені (чи свідомо) кластери. До кластерів, що формуються спонтанно можна віднести «Сільськогосподарське машинобудування» в м. Мелітополь Запорізької області. Зазначений кластер об'єднує суб'єктів в сферах зеленого сільського туризму, бджільництва, сільськогосподарського машинобудування.

За технологічними характеристиками кластери поділяють на:

- кустарні;
- індустріальні (що виробляють «традиційні товари»);
- інтелектуальні (інноваційні), до яких відносять транспортно-логістичні кластери, IT-кластери.

Також в залежності від розміру кластеру (кількості суб'єктів, що він об'єднує) кластери поділяються на малі, середні, великі.

За географічною ознакою вирізняють локальні, регіональні, національні, міжнародні [7, с.32].

Прикладом локального кластеру може вважати кластер «Силіконова долина по-українськи». Зазначений кластер зеленого туризму та ремесл створено в селі Сунки Смілянського району Черкаської області.

Регіональним кластером є транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України», що функціонує в формі асоціації підприємств, розташований в Херсонській області.

За способом формування розділяють:

- кластери з вертикальними зв'язками в виробничій сфері, утворені навколо головних фірм або мережі основних підприємств, які регулюють процеси виробництва, постачання і збуту продукції;
- кластери з регіональної формою економічної діяльності (регіонально обмежені об'єднання всередині споріднених секторів навколо наукового або промислового центру);
- галузеві кластери (підприємства та компанії, що працюють в різних сферах промисловості);
- промислові кластери.

Регіональний кластер – це сукупність фірм, університетів та інших організацій, пов'язаних в певній виробничій сфері в певному регіоні, де синергія досягається за допомогою конкуренції і кооперації між учасниками. В даному випадку синергетичний ефект від взаємодії організацій, що входять до такого кластеру, досягається вже за рахунок виникаючого регіонального зв'язку: всі підприємства регіону взаємодіють на основі конкуренто-партнерських відносин заради досягнення спільної мети - розвиток регіону в цілому як кластера. Характеристикою регіональних кластерів виступає відкритість, що поширюється за межі внутрішньорегіональних мереж і має на меті використання зовнішніх ресурсів.

Регіональні кластери в залежності від рівня розвитку поділяються на: сильні кластери, що характеризуються високим ступенем внутрішньої конкуренції; стійкі кластери, що демонструють позитивну динаміку всіх елементів кластера і внутрішньокластерної взаємодії, однак, поки що не досягли необхідного рівня розвитку для отримання певної вигоди від об'єднання; потенційні кластери, для яких характерний нерівномірний розвиток структури кластера і слабкістю окремих елементів, однак за певних умов є перспективи подальшого розвитку; латентні кластери, що об'єднують цілий ряд досить успішно функціонують організацій і компаній, але в цілому досить далекі від повноцінної кластерної структури.

Щодо галузевих кластерів, вони являють собою неформальне співтовариство галузевих і суміжних компаній на основі операційних і конкурентних зв'язків, і відрізняються здатністю взаємного посилення конкурентних переваг за рахунок синергетичного ефекту [8].

Об'єднуючим фактором для кластеру є сама галузь виробництва. Для такого кластеру характерна наявність чіткого вираженого центру, високий рівень коопераційних зв'язків та майже відсутність внутрішньоструктурної конкуренції.

Такий кластер являє собою мережеву структуру, пронизану горизонтальними і вертикальними зв'язками між підприємствами основної галузі і обслуговуючими виробництвами, інфраструктурними послугами. За таким принципом якраз працює відома європейська компанія «Airbus». Для того, щоб, наприклад, виробляти літаки, в ідеалі потрібен кластер, до якого увійдуть підприємства, що виробляють окремі складові для літаків: диски і гуму для шасі, крила, двигуни, матеріал для внутрішньої обробки, прилади обліку і т.д.

В Україні прикладом такого галузевого кластеру є кластер деревообробки та меблевого виробництва (ДОМВ). Даний кластер – це об'єднання підприємств, які працюють з деревиною у Західній Україні, – деревообробних, меблевих тощо. Кластер є господарською асоціацією.

Ще одним класичним прикладом галузевого кластера вважається суднобудівний кластер в Норвегії (Норвезька морська група). Промисловий кластер фокусується на конкуренції всередині сектора. Він складається зі всіляких дійових осіб, ресурсів і видів діяльності, які об'єднуються разом для розвитку, виробництва та продажу різноманітних типів товарів і послуг.

Промисловий кластер, як правило, просторово не прив'язаний до якої-небудь області. На протилегу регіональному кластеру, він володіє тенденцією мати більш широкі межі, можливо охоплюючи весь регіон або навіть країну. Критична маса в ланцюжку нарахування вартості робить фірми більш конкурентними, оскільки вони отримують вигоди з загального ринку праці та інших факторних умов. Це значно різниться з вітчизняними уявленнями про територіально-галузевих комплексах, які, як правило, монолітні і не інтегрують обслуговуючі виробництва. Прикладом такого кластера є лісопромисловий кластер Фінляндії, який включає в себе лісозаготівельну, деревообробну і целюлозно-паперову галузі. Основними видами продукції, що випускається продукції деревообробної та целюлозно-паперової галузей країни є папір, картон, пиломатеріали, целюлоза, фанера, деревні плити, столярні вироби. Лісозаготівельні й лісопереробні підприємства розосереджені по всій території Фінляндії. Найбільш значущим відмінністю кластерів від вертикально-інтегрованих структур є інноваційний характер і гнучкість спеціалізації.

Відповідно до галузевої специфіки кластери в свою чергу поділяються на: дискретні кластери – включають підприємства, що виробляють продукти (і пов'язані послуги), що складаються з дискретних компонентів, включаючи підприємства автомобілебудування, авіаційної промисловості, суднобудування, двигунобудування, інших галузей машинобудівного комплексу, а також організації будівельної галузі і виробництва будівельних матеріалів. Як правило, дані кластери складаються з малих і середніх компаній-постачальників, що розвиваються навколо складальних підприємств і будівельних організацій; процесні кластери утворюються підприємствами, що належать до так званих процесним галузям, таким як хімічна, целюлозно-паперова, металургійна галузь, а також сільське господарство, харчова промисловість та інші; інноваційні та «творчі» кластери розвиваються в так званих «нових секторах», таких як інформаційні технології, біотехнології, нові матеріали, а також в секторах послуг, пов'язаних із здійсненням творчої діяльності (наприклад, кінематографії – яскравим прикладом такого кластеру є центр американської кіноіндустрії – Голівуд).

Інноваційні кластери включають велику кількість нових компаній, що виникають в процесі комерціалізації технологій і результатів наукової діяльності, що проводяться у вищих навчальних закладах та дослідницьких організаціях; туристичні кластери формуються на базі туристичних активів в регіоні і складаються з підприємств різних секторів, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, готелів, сектора громадського харчування, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших; транспортно-логістичні кластери включають в себе комплекс інфраструктури і компаній, що спеціалізуються на зберіганні, супроводженні та доставці вантажів і пасажирів. Кластер може включати також організації, що обслуговують об'єкти портової інфраструктури, компанії, що спеціалізуються на морських, річкових, наземних, повітряних перевезеннях, логістичні комплекси та інші. Транспортно-логістичні кластери розвиваються в регіонах, що мають істотний транзитний потенціал [9].

Процеси створення кластерів набувають широкого визнання у світі як основний інструмент розвитку конкурентоспроможності, стимулювання інновацій, залучення інвестицій, створення нових технологій. Досвід розвинених країн свідчить, що можливості кластерного підходу використовують для вирішення завдань, спрямованих на підйом економіки окремих галузей і регіонів. Кластери залучають набагато більше інвестицій, ніж окремі (поодинокі) компанії. Цьому, як правило, сприяють мультиплікативне підсилення дій підприємств, які об'єднуються для досягнення спільної мети - підвищення індивідуальної конкурентоспроможності на основі використання сумарних конкурентних переваг.

Між тим, зважена державна кластерна політика є запорукою економічної безпеки, оскільки подібні утворення є достатньо стійкими формаціями відносно можливих ризиків та загроз глобалізації. Тобто, у разі захоплення іноземними компаніями та корпораціями як внутрішнього так і міжнародного ринків за рахунок високих технологій, жорстких умов конкуренції, саме кластери за підтримки держави мають бути осередками стабільності, супротиву, та основи подальшого розвитку.

Таким чином, на етапі розвитку економіки України 2010–2020 рр., кластери можуть бути ефективним інструментом інтенсифікації розвитку вітчизняного підприємництва і підсилення ринкових позицій суб'єктів економічної діяльності. В економіці України, наразі, можливість кластеризації послаблюється низькою кваліфікацією робочої сили та незадовільним рівнем її відтворення, нестачею доступного капіталу, слабкістю технологій, недостатньо розвинутою системою освіти і науки, недосконалими громадськими інститутами. [10, с.189].

Правильний вибір побудови кластеру обумовлює подальші перспективи розвитку та ефективне функціонування кластеру. Тому без підтримки з боку органів влади неможливе існування кластерів. У зв'язку з цим у світовій практиці виділяють наступні форми стимулювання малих інноваційних підприємств в рамках кластерів:

- пряме фінансування, до 50% витрат на створення нової продукції і технологій (Франція, США);
- надання позик без виплати відсотків (Швеція);
- цільові дотації на науково-дослідні розробки;
- створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику (Англія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Нідерланди);
- безоплатні позички, що досягають 50% витрат на впровадження нововведень (Німеччина);
- зниження державних мит для індивідуальних винахідників (Австрія, Німеччина, США);
- відстрочка сплати мит або звільнення від них, якщо винахід стосується економії енергії (Австрія);
- безкоштовне ведення діловодства за заявками індивідуальних винахідників, безкоштовні послуги патентних повірених, звільнення від сплати мит (Нідерланди, Німеччина) [11].

Правильний вибір моделі побудови кластеру, зважена державна кластерна політика, спрямована на всебічну підтримку кластерних ініціатив дозволить Україні бути представленою на світових ринках у високотехнологічних секторах, оскільки в країні є достатні умови необхідні для кластеризації, як то розвинена фінансова система, наявність сучасної інфраструктури, кадрової бази, мережових і асоціативних структур, досвід регіонального самоврядування і планування. Підвищена стійкість до ризиків та економічних криз кластерних утворень значно знижує загрози економічної та національної безпеки. Можливості більш ефективного використання такими формами господарювання наявних ресурсів: виробничих, людських, науково-технічних, значно зменшують залежності держави від імпорту цих ресурсів. Внутрішній розвиток, більш ефективне використання інновацій створюють умови сталого розвитку, підвищення конкурентоспроможності та ефект захищеності від впливу іноземного капіталу та тотальної глобалізації.

Висновки

1. Аналіз наукових публікацій підтверджує твердження про кластер як основу формування як економіки регіону, так і економіки держави. Кластерний підхід щодо оптимізації організації ведення господарства дозволяє забезпечити стабільний та безпечний розвиток, економічне зростання регіону, підвищення рівня життя населення, поліпшення інфраструктури, широке використання інновацій та наукового потенціалу.

2. На підставі аналізу теоретико-методологічних підходів до визначення поняття кластеру сформовано авторське визначення кластеру як організаційно-виробничої форми ведення господарства, що характеризується географічною близькістю суб'єктів, високим рівнем коопераційних зв'язків, максимально ефективним використанням науково-технічного потенціалу, вільним розподіленням наявних ресурсів, що створюється з метою підвищення конкурентоспроможності та зниження вразливості до загроз як окремих суб'єктів, регіону, так і цілих галузей національної економіки.

3. Визначено типову структуру кластеру, що складається з 4 основних груп суб'єктів – ядро кластеру (промислові підприємства), постачальники підприємств кластера, споживачі підприємств кластера, підтримуюча інфраструктура (сервісні об'єкти).

4. Доведено, що в основу різних підходів щодо класифікації кластерів закладено характерні особливості їх утворення та функціонування. Зокрема, кластери можуть формувати однорідні групи залежно від стратегії розвитку, способу формування, технологічних характеристик, географічної ознаки, характеру появи, розміру, тощо.

5. Запропоновано при здійсненні державної політики щодо економічних кластерів використовувати досвід іноземних країн в частині кредитування, оподаткування кластерних об'єднань.

Література

1. Портер М. Конкуренція / Портер М. – М. : Изд. дом «Вільямс», 2005. – 608 с.
2. Про основи національної безпеки України : закон від 19 червня 2003 року № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
3. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
4. Папіж Ю.С. Визначення територіально-виробничих кластерів для гірничодобувних регіонів / Ю.С. Папіж // Економічний простір. – 2014. – № 90. – С. 187–195.

5. Анисова Н. Модель кластера [Електронний ресурс] / Н. Анисова // Эксперт Урал. – 2013. – № 38 (571). – Режим доступу : <http://expert.ru/ural/2013/38/model-klastera>
6. Маркушина Е. В. Кластеры и кластерные стратегии в развитии экономики региона / Е. В. Маркушина // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 321–323.
7. Евтодиева Т.Е. Классификация логистических кластеров / Т.Е. Евтодиева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 6 (80). – С. 31–35.
8. Семёнова Н. Кластеризация – новое явление в мировой экономике и политике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nanonewsnet.ru/blog/nikst/klasterizatsiya-novoe-yavlenie-rol-v-mirovoi-ekonomike-politike>
9. Самострокова Е. С. Классификация кластеров предприятий [Електронний ресурс] / Е. С. Самострокова // Молодой ученый. — 2012. — № 1. Т. 1. — С. 141–143. – Режим доступу : <http://www.moluch.ru/archive/36/4094>
10. Завадська Д.В. Економічна кластеризація: сутність, проблеми та перспективи розвитку в Україні / Д.В. Завадська // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2012. – № 1 (44). – С. 187–196.
11. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_17.html

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Терехов В. І.

КОНЦЕПЦІЯ ПОЛІФУНКЦІОНАЛЬНОГО РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Відображено розроблену теоретичну концепцію поліфункціонального реформування економіки України в сучасних умовах. Проведено комплексне дослідження потенціалу адаптації сучасного управління в економічній системі країни щодо потреб забезпечення підвищення рівня обороноздатності й національної безпеки, євроінтеграції й конкурентоспроможності України на світовому ринку. Сформовано теоретичну концепцію поліфункціонального реформування економіки. Розроблено концептуальну модель оптимізації оборонних, економічних, екологічних і соціальних функцій економіки країни. Запропоновано розглядати економіку України як єдиний оборонно-господарський комплекс і в ньому рух з видів продукції (виробів, робіт, послуг): виключно оборонного, подвійного, виключно цивільного призначення.

Ключові слова: концепція, полі функціональне реформування, економіка, обороноздатність, євроінтеграція, модель, оптимізація.

LEBEDEVYCH S. I.

National forestry university of Ukraine, L'viv

CONCEPT OF MULTIFUNCTIONAL ECONOMIC REFORM IN UKRAINE

The multifunctional concept of reform Ukraine's economy in modern conditions is displayed in the article. A comprehensive study of the potential adaptation of modern management in the country's economic system needs to ensure improvement of the defence and national security, European integration and Ukraine's competitiveness on the world market. There is formed theoretical concept of multifunctional economic reforms. The conceptual model of optimization of defence, economic, ecological and social functions of the economy is shown. An economy of Ukraine considered as a single military-economic complex and there is movement of products (goods and services): extremely defensive, double, exclusively civilian purposes.

Keywords: concept, poly functional reform, economy, defence, European integration, model of optimization.

Вступ

Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» має на меті впровадження в країні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі [1]. При цьому розвиток має здійснюватись за векторами розвитку, безпеки, відповідальності і гордості, тобто поліфункціонально.

На сучасному етапі пріоритетним стало забезпечення підвищення рівня обороноздатності і національної безпеки. Згідно Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2020 року метою Програми є створення умов для підвищення рівня функціонування оборонно-промислового комплексу, що дасть змогу задовольнити потреби Збройних Сил у сучасному озброєнні та військовій техніці, а також сприяти створенню розвитку цілісної системи оборонно-промислового комплексу на принципах збалансованості відповідно до потреб внутрішнього та зовнішнього ринку [2]. При цьому очікувані результати виконання Програми є не лише у військовій сфері, а одночасно і у економічній, і у соціальній, і у екологічній сферах, тобто поліфункціональні.

Оборонно-промисловий комплекс неможливо реформувати відокремлено від усієї економіки країни. І це реформування може бути лише полі функціональним на базі наявного вітчизняного і міжнародного досвіду прикладних наукових досліджень. Достатніх розробок у цій царині немає, проте є суттєві напрацювання вітчизняних і зарубіжних науковців щодо реформування економіки за 2 функціями – економічною і екологічною, які слід розвинути в поліфункціональному напрямку. Зокрема, це стосується розробок з еколого-економічного вчення, еколого-економічного менеджменту таких науковців як О.Ф. Балацький, В.Б. Буркинський, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, С.І. Дорогунцов, В.А. Євтушенко, В.С. Кравців, О.Є. Кузьмін, В.О. Лук'янихін, Л.Г. Мельник, Є.В. Мішенін, В.М. Навроцький, М.М. Петрушенко, Ю.М. Саталкін, В.Й. Степанов, Ю.Ю. Туниця, С.К. Харічков, В.Я. Шевчук, В.Г. Шинкаренко та інших. Нами було розроблено теоретико-методологічні засади формування галузевої системи екологічного менеджменту підприємств [3], основи обліково-аудиторського забезпечення підприємств для сталого розвитку України [4], концепцію екологізації бухгалтерського обліку в Україні [5], концепція оптимізації оборонно-соціальних і еколого-економічних функцій лісів. Проте всі ці розробки безпосередньо не стосуються поліфункціонального реформування економіки України.

Метою роботи є відображення результатів спеціального теоретичного дослідження й розроблення концептуальної моделі поліфункціонального реформування сучасної економіки України.

Основні завдання:

- проведення комплексного дослідження потенціалу адаптації сучасного управління в економічній системі країни щодо потреб забезпечення підвищення рівня обороноздатності й національної безпеки, євроінтеграції й конкурентоспроможності України на світовому ринку;
- визначення напрямів використання і подальшого розвитку напрацювань з еколого-економічного

менеджменту для потреб поліфункціонального реформування вітчизняної економіки;

- формування теоретичної концепції поліфункціонального реформування економіки України;
- розроблення концептуальної моделі оптимізації оборонних, економічних, екологічних і соціальних функцій економіки країни.

Експериментальна частина

В основу комплексного дослідження потенціалу сучасного управління в економічній системі для потреб країни в умовах зовнішньої агресії, внутрішньої політичної нестабільності та економічної кризи покладено парадигму, згідно якої вся країна повинна розглядатися як єдиний оборонно-господарський комплекс. Було виокремлено 4 найбільш важливі групи функцій економіки: оборонні, економічні, екологічні й соціальні. Вважаємо, що властиво у такій послідовності надавати пріоритети при реформуванні вітчизняної економіки на сучасному етапі розвитку.

Оборонні функції, на нашу думку, є найбільш комплексними та включають, крім виключно військових, і економічні із забезпечення Збройних Сил потрібними ресурсами. Екологічні функції – із забезпечення військових дій відповідними екологічними умовами, відтворення пошкоджених природних ресурсів та забезпечення належної екологічної безпеки для військових службовців й населення. Ну а соціальний захист потрібен всім, особливо військовослужбовцям.

Застосовуючи комплексний, системний підхід до проблеми пропонуємо для врахування зазначеного поліфункціонального підходу до реформування економіки України розглядати в даній динамічній системі рух 3 видів продукції (виробів, робіт, послуг):

- виключно оборонного призначення;
- подвійного призначення;
- виключно цивільного призначення.

Для зазначених груп продукції вважаємо за доцільне використовувати принципи, методи, інструменти еколого-економічного управління і менеджменту організацій, розповсюдивши їх на оборонні й соціальні функції економіки. Тобто всі управлінські рішення в економічній системі України повинні прийматись на обороно-економіко-еколого-соціальних засадах.

Теоретична концепція поліфункціонального реформування економіки України полягає у оптимізації співвідношення між її оборонними, економічними і соціальними функціями в єдиній системі – оборонно-господарському комплексі країни.

Розроблена концептуальна модель оптимізації оборонних, економічних, екологічних і соціальних функцій економіки країни представлена задачею динамічного стохастичного лінійного програмування:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \left\{ \sum_{k=1}^K [\overline{c}_{ijk}(t) + \overline{p}_{ijk}(t)] x_{ijk}(t) + \overline{d}_{ij}(t) \sum_{k=1}^K x_{ijk}(t) \right\} \longrightarrow \min$$

$$\sum_{k=1}^K x_{ijr}(t) \geq \overline{b}_{ij}(t); \quad t = \overline{1}, \overline{T}; \quad i = \overline{1}, \overline{m_2}; \quad j = \overline{1}, \overline{n}$$

$$\sum_{k=1}^K x_{ijr}(t) = \overline{b}_{ij}(t); \quad t = \overline{1}, \overline{T}; \quad i = \overline{m_2 + 1}, \overline{m_4}; \quad j = \overline{1}, \overline{n}$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ijk}(t) \leq \overline{a}_{ik}(t); \quad t = \overline{1}, \overline{T}; \quad i = \overline{1}, \overline{m_4}; \quad k = \overline{1}, \overline{K}$$

$$\sum_{j=1}^n \left[\sum_{k=1}^K x_{ijr}(t) - \overline{b}_{ij}(t) \right] \leq \overline{Q}_i(t); \quad t = \overline{1}, \overline{T}; \quad i = \overline{1}, \overline{m_2};$$

$$x_{ijk}(t) \geq 0; \quad t = \overline{1}, \overline{T}; \quad i = \overline{1}, \overline{m_4}; \quad j = \overline{1}, \overline{n}; \quad k = \overline{1}, \overline{K}$$

де t – індекси календарних періодів $t = \overline{1}, \overline{T}$;

i – індекси продукції (виробів, робіт, послуг) щодо оборонних $i = \overline{1}, \overline{m_1}$, економічних $i = \overline{m_1 + 1}, \overline{m_2}$, екологічних $i = \overline{m_2 + 1}, \overline{m_3}$, соціальних $i = \overline{m_3 + 1}, \overline{m_4}$ функцій економіки;

j – індекси споживачів продукції ($j = \overline{1}, \overline{n}$);

k – індекси постачальників продукції ($k = \overline{1}, \overline{K}$);

$\overline{c}_{ijk}(t)$ – математичне сподівання сукупних витрат на одиницю продукції i -го виду k -го постачальника для j -го споживача в період t ;

$\overline{p}_{ijk}(t)$ – математичне сподівання вартості транспортних витрат на одиницю продукції i -го виду k -го постачальника для j -го споживача в період t ;

$\overline{d}_{ij}(t)$ – математичне сподівання втрат від дефіциту i -го у j -го споживача в період t ;

$\overline{b_{ij}}(t)$ – математичне сподівання потреб j -го споживача у продукції i -го виду в період t ;

$\overline{a_{ik}}(t)$ – математичне сподівання потенціалу (виробничих потужностей) k -го постачальника i -го виду продукції в період t ;

$Q_i(t)$ – оптимальний обсяг експорту i -го виду продукції в період t ;

$x_{ijk}(t)$ – шуканий обсяг поставки продукції i -го виду j -му споживачу від k -го постачальника в період t .

Висновки

Таким чином, розроблена концепція поліфункціонального реформування економіки України на основі економіко-математичної моделі задачі оптимізації оборонних, економічних, екологічних і соціальних функцій економіки дозволяє продовжити прикладні наукові дослідження для реалізації мети Стратегії сталого розвитку «Україна-2020».

Література

1. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» : схвалено указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6. – С. 8.
2. Концепція Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2020 року : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 січня 2016 р. № 19 // Урядовий кур'єр. – 2016. – № 15. – С. 9.
3. Лебедевич С.І. Теоретико-методологічні засади формування галузевої системи екологічного менеджменту підприємств : [монографія] / С.І. Лебедевич. – Львів : Ліга-Прес, 2008. – 340 с.
4. Лебедевич С.І. Обліково-аудиторське забезпечення підприємств лісового господарства для сталого розвитку України : [монографія] / С.І. Лебедевич, Н.М. Клим, Х.Р. Хомик. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – 268 с.
5. Лебедевич С.І. Концепція екологізації бухгалтерського обліку в Україні / С.І. Лебедевич // Науковий вісник НЛТУУ : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУ України, 2014. – Вип. 24.10. – С. 153–158.
6. Лебедевич С.І. Концепція оптимізації обороно-соціальних і еколого-економічних функцій лісів у галузевій системі екологічного менеджменту підприємств / С.І. Лебедевич // Науковий вісник НЛТУУ : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУ України, 2015. – Вип. 25.7. – С. 27–30.

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Кульчицький Я. В.

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У статті розглядається еволюція поглядів у дослідженні конкуренції на різних етапах розвитку суспільства. Враховуючи постійний розвиток ринків в умовах глобалізації, досліджено нові аспекти розвитку монополістичної конкуренції. Ключові слова: конкуренція, монополістична конкуренція, диференціація, ринкова влада, глобалізація.

SOBOLEVA M. V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

THE EVOLUTION OF MONOPOLISTIC COMPETITION THEORY

The article deals with the evolution of the study of competition in the various stages of social development. Due to the continuous development of markets in the context of globalization, we explore new aspects of monopolistic competition. In the modern stage the idea of perfect competition as an absolute good and monopoly as a threat to the economy is no longer relevant. Therefore, it is necessary to study imperfect competition and monopoly as one of the most common economic structures. Monopolistic competition is a characteristic of a number of industrial markets of Ukraine (food, drinks, household chemicals, etc.). The practice of monopolistic competition, especially product differentiation, as the basis of monopolistic relations, the mechanism of pricing requires additional theoretical explanation. The study of these processes is important for the development of methodology to explain the trends and their consequences for the national economy.

Keywords: competition, monopolistic competition, differentiation, market power, globalization.

Розвиток інформаційних технологій, формування інтернет-залежних ринків, розширення ринків збуту товарів веде за собою розширення інструментарію конкурентної боротьби. Якщо для конкуренції, характерної для кінця ХХ століття, була можливою боротьба між фірмами за ціною, якістю продукції або якомусь іншому параметру, то сучасні фірми вимушені конкурувати за всіма параметрами одночасно, розширюючи форми і методи ведення переважно нецінової конкуренції. Поглиблюється товарна диференціація, зростає значення реклами і як засобу цієї диференціації, і як самостійного чинника нецінової конкуренції.

Стан наукової розробки проблеми. Дослідженням конкуренції займалися видатні представники різних шкіл та напрямів у зарубіжній економічній науці ХVІІІ–ХХ століть та сучасності: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль, К. Маркс, Ф.І. Еджуорт, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, А. Лернер, Ф. Хаск, П. Сраффа, а також М. Портер, Дж. Стіглер, П.Е. Самуельсон, І.М. Кірцнер та інші. Авторами теорії монополістичної конкуренції стали Е. Чемберлін та Дж. Робінсон, їхні роботи вважались результатом десятиліття дискусій щодо природи конкуренції. Критичні дослідження теорії монополістичної конкуренції здійснювали П. Самуельсон, І.М. Кірцнер та ін. Серед вітчизняних економістів-дослідників – В. Базилевич, А. Герасименко, А. Ігнатюк, Г. Филюк та ін. Також дослідженням чинників монополістичної конкуренції займаються російські вчені: С.Б. Авдашева, Г. Азоєв, А.Е. Шаститко, Б. Кузнецов, А.С. Ліпін, А. Юданов, Д. Нестеров.

На сьогодні зарубіжна та вітчизняна література з економічної теорії включає у себе аналіз вже існуючих та досліджених, переважно, американськими вченими проблем функціонування ринків з недосконалою конкуренцією, таких як природа і поширеність монополістичної конкуренції, поведінка фірм, нецінові фактори конкуренції (якість продукції, реклама, упаковка, торгові знаки, марки, умови збуту та купівлі-продажу).

Однак, враховуючи постійний розвиток ринків в умовах глобалізації, дослідження нових аспектів розвитку монополістичної конкуренції є необхідним.

Українське законодавство, що регулює ведення конкуренції у економіці України дає своє визначення конкуренції. У статті 1 Закону України від 11 серпня 2013 року «Про захист економічної конкуренції» визначено: економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку. Поняття монополістичної конкуренції у законодавстві України відсутнє, незважаючи на те, що багато науковців признає явище монополістичної конкуренції у сучасних економічних умовах.

Монополістична конкуренція є характерною для цілого ряду галузевих ринків України (харчових продуктів, напоїв, побутової хімії та ін.), саме тому дослідження даного типу ринкової структури є досить актуальним. Практика монополістичної конкуренції, а саме товарна диференціація (як основа відносин монополістичної конкуренції), механізм формування цін, а також величина попиту та пропозиції, потребують додаткового теоретичного пояснення. Дослідження цих процесів і явищ важливе як для

розвитку методології обґрунтування нових процесів і явищ, так і для пояснення їх тенденцій і наслідків для національної економіки.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних і практичних основ функціонування ринків недосконалої конкуренції в умовах глобалізації.

На сучасному етапі уявлення про досконалу конкуренцію як про абсолютне благо та про монополію як про загрозу економіці вже не є актуальними. Тому необхідним є дослідження недосконалої конкуренції, а саме монополістичної, як однієї з найбільш поширених економічних структур.

В історії світової економічної думки поняття монополістичної конкуренції визначається як протилежне по відношенню до досконалої конкуренції, яка отримала теоретичне обґрунтування у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Д. Мілля, К. Маркса. Узагальнюючи погляди вказаних авторів Д. Нестеров основною ідеєю досконалої конкуренції визнає виключно механізм цінового регулювання економічної системи. Такі вчені, як Е. Чемберлін, Дж. Робінсон, Дж. Стіглер, Дж. Хікс та П. Самуельсон, при визначенні поняття «монополістична конкуренція» акцентували увагу на симбіозі монополії та конкуренції.

Основне значення конкуренції для функціонування ринкової економіки було узагальнено ще у XVIII ст. А. Смітом у його принципі «невидимої руки». А. Сміт звернув увагу на різницю між суб'єктивними прагненнями підприємців та об'єктивними результатами їхньої діяльності. А саме, кожен капіталіст прагне тільки до власної вигоди. Але обставини щоразу повертаються так, що переслідуючи власний інтерес, він одночасно реалізує і інтереси всього суспільства. Причому часто робить це більш ефективно і сумлінно, ніж якби спеціально ставив перед собою тільки альтруїстичні цілі. «Невидима рука» править світом, змушуючи підприємців діяти відповідно до якогось «ідеального» плану розвитку економіки [15].

Конкуренція – це процес реакції на нову силу і спосіб досягнення нової рівноваги, сутністю якого є боротьба конкурентів за відносні переваги. А. Сміт розглядав поняття конкуренції, виділяючи наступні її особливості: економічні суб'єкти повинні мати прийнятні знання про умови використання їх ресурсів у різних галузях; конкуренція досягає результатів тільки в тривалому періоді; економічний суб'єкт повинен мати свободу входу і виходу з будь-якої галузі [15, с. 239-240, 180]. Він першим стверджував, що конкуренція є благом для всього суспільства, оскільки вона веде до більш ефективного виробництва, розподілу, обміну та споживання благ.

Причинами монополізованого ринку А. Сміт вважав розпорядження урядів та відсутність інформації в учасників ринкових відносин. Монополія, як вказував А. Сміт, здійснює стримуючий вплив на розвиток господарства і скорочує добробут людей, оскільки вона назначає монополію високу ціну на благо, що значно перевищує нормальну ціну для такого блага. Ціна ж вільної конкуренції, навпаки, представляє собою найнижчу ціну, на яку тільки можна погодитися.

Ідею досконалої конкуренції, теоретичні основи якої заклав А. Сміт, розвинув Д. Рікардо, який зазначав, що ціна формується під впливом попиту та пропозиції в умовах конкурентної боротьби. Після того, як для всіх учасників ринку стає доступною інформація про ціни та обсяги виробництва, вони відмовляються від дій активного характеру, при цьому часовий фактор і рівень ризику не враховуються. У даному випадку компанії формують управлінські рішення, використовуючи якісно-цінові матриці, що дозволяють мінімізувати витрати виробництва і реалізації продукції. Вирішальне значення у встановленні балансу цін відіграє конкуренція. Завдяки теоретичному узагальненню концепції досконалої конкуренції Д. Рікардо обґрунтував напрямки вирішення проблеми розвитку підприємства у довгостроковому періоді, теорію вартості і розподіл корисності з урахуванням граничної продуктивності [13].

Головною тенденцією розвитку економіки провідних країн світу у кінці XIX століття став перехід від капіталізму, побудованого на вільній конкуренції окремих самостійних підприємств, до капіталізму, що базувався на монополії та олігополії. Розвиток монополій та їх значний вплив на ринкову економіку привели до зміни поглядів економістів на проблеми ринку, форми та методи конкуренції.

Початок неокласичного напряму економічної думки припав на 70-і рр. XIX ст. – 30-і рр. XX ст. Засновники цього напряму були У. Джевонс, К. Менгер, О. Бем-Баверк, Л. Вальрас, В. Парето, Дж. Кларк, А. Маршалл, які виступали за свободу приватного підприємництва. Представники цього напряму ще більш повно і точно розкрили вплив конкуренції на цінову систему. Оскільки економіка західного суспільства ставала все більш концентрованою, зростала й увага до монополій і утворення монополістичних структур як засобу захисту від конкуренції.

У таблиці 1 відображено еволюцію теоретичних підходів у дослідженні сутності конкуренції та зміни її змісту під впливом зміни умов її розвитку.

Таким чином, у період з початку XVIII ст. по середину XX ст. сформувались загальні теоретичні уявлення про суть конкуренції, про основні її рушійні сили у розвитку конкурентоздатності підприємств. У історичному аспекті дослідження різних підходів до визначення конкуренції в цілому сформувало три основних підходи (табл. 2).

Представники неокласичної школи ще більш точно і повно сформулювали вплив конкуренції на цінову політику за умов зростання уваги до монополій і утворення монополістичних структур як до засобу захисту від конкуренції. Передумови, обґрунтовані А. Смітом, не пояснювали досягнення оптимальних результатів і можливості відхилення від них. Перші практичні підходи до дослідження вільної конкуренції та монополії з позицій визначення ціни та обсягів виробництва з'явилися в працях представників

математичної школи А. Курно та У. Джевонса, в основу яких була закладена ідея єдності, стійкості і детермінованості рівноваги [6]. А. Курно розширив концепцію конкуренції, вказавши роль кількості конкурентів і уточнивши їх вплив, однак не враховував таку характеристику, як вхідні бар'єри. Значення інформованості учасників ринку для формування досконалої конкуренції чітко визначено У. Джевонсом і закладено в концепцію конкуренції, згідно якої ринок повинен бути теоретично досконалим: усі економічні суб'єкти мають вичерпну інформацію про умови пропозиції і попиту та є абсолютно вільними у здійсненні обміну з метою отримання хоча б найменшої вигоди, виключається будь-яка таємна змова [7]. А. Маршалл вперше піддав критиці «умовності» моделі чистої конкуренції. Наприклад, дослідник пише «про страх зіпсувати ринок» і про фірми, що мають криві попиту з негативним нахилом [10].

Таблиця 1

Еволюція теоретичних поглядів у дослідженні сутності конкуренції

Ст.	Рік	Автор	Основна праця	Зміст конкуренції
XVIII	1776	А. Сміт	“Дослідження про природу та причини багатства націй”	Конкуренція - чесне протистояння сторін за найбільш привабливі та зручні для них умови збуту своєї продукції. Це динамічний процес, механізм саморегулювання ринку, "невидима рука", що спрямовує егоїстичні інтереси окремих учасників ринку на досягнення більш високих суспільних цілей.
XIX	1817	Д.Рікардо	“Принципи політичної економії та оподаткування”	Важливим у є визначення того, що лише під дією попиту та пропозиції у результаті конкуренції складаються ціни, адже саме конкуренція грає важливу роль та має вирішальне значення у встановленні цін.
	1838	А.Курно	“Дослідження математичних принципів теорії багатства”	Конкуренція - певний, визначений стан ринку – “стандарт для оцінки результатів дії неконкурентних ринкових структур”
	1862	В. Джевонс	“Загальна математична теорія політичної економії”	Концепція конкуренції складала частину концепції ринку, а досконалий ринок характеризувався двома умовами: всі торговці володіють вичерпними знаннями про умови пропозиції та попиту, а також цінові пропорції, що звідси випливають; на ринку існує вільна конкуренція
	1890	А.Маршалл	“Теорія політичної економії”	Досконала конкуренція - ситуація на ринку, за якої існує велика кількість продавців (покупців) і кожен продає (купує) визначену й обмежену, тобто таку, що не забезпечує йому «вирішального голосу», частину однорідного продукту. Конкуренція є досконалою тільки тоді, коли входження в галузь є вільним
XX	1926	П.Сраффа	“Закони отримання доходу в умовах конкуренції”	Сучасну йому “конкуренцію” більшою мірою вважає ближчою до теоретичної моделі монополії, ніж до моделі досконалої конкуренції
	1929	Г.Хотелінг	“Стабільність конкуренції”	“У кожного продавця є групи покупців, які, незважаючи на різницю в цінах, віддають перевагу купівлі саме у нього, а не в його конкурентів. Існування таких груп клієнтів перетворює кожного підприємця, в межах обмеженого класу товарів і обмеженого району, в монополіста”.
	1933	Е.Чемберлін Дж. Робінсон	“Теорія монополістичної конкуренції” “Теорія недосконалої конкуренції”	Поява терміну “недосконала конкуренція”. Визначені параметри конкуренції (величина транспортних витрат, рівень якості, репутація фірми, роль реклами). Нецінова конкуренція, що виникає між товарами-замінниками та між їх виробниками, не є гіршим ринковим регулятором за ціну. Нецінова конкуренція охоплює ті сфери у яких цінова конкуренція потерпіла поразку.
	1998	М.Портгер	“Конкуренція”	У будь якій галузі, внутрішній чи міжнародній, такій, що виробляє товари чи послуги, правила конкуренції зводяться до дій п'яти конкурентних факторів, або ж сил.

Отже, засновники неокласичного напрямку в економічній теорії досягли видатних успіхів у дослідженні механізмів ринкової рівноваги. Однак, з роками їхня теоретична система, що була зрозумілою та обґрунтованою для умов XIX століття, на початку XX століття привела до недооцінки реальних процесів усупільнення та монополізації у економіці.

Класифікація підходів до визначення поняття “конкуренція”

Період	Назва підходу	Представники підходу	Основна ідея
кінець XVIII століття	Поведінковий	А.Сміт, Д.Рікардо,	Конкуренція отожднюється з чесним суперництвом між продавцями за більш вигідні умови торгівлі. Акцент на методи конкурентної боротьби, принципи вибору стратегії поведінки і т.д.
XIX століття – початок XX століття	Структурний	Ф.Еджуорт, А.Курно, Е.Чемберлін, Дж.Робінсон, Й.Шумпетер, А.Лернер	Конкуренція залежить від типу ринку, на якому здійснюється торгівля. Акцент при трактуванні зміщується з боротьби компаній між собою на аналіз структури ринку, тих умов, які на ньому існують.
XX століття	Функціональний	Й.Шумпетер, Ф.Хайєк, П.Сраффа, М.Кларк	Акцент у дослідженні конкуренції переноситься на вивчення її ролі у економічному розвитку

На початку XX століття, як зазначає Козлова, в економічній думці виникла “опозиція” традиційній економічній філософії та ринковим неокласичним теоріям [9, с.13]. Провідні представники теорії інституціоналізму виступили першими критиками неокласичної теорії, таким чином проклавши дорогу для виходу “монополістичної” і “недосконалої” конкуренції.

Дж. Кларк підкреслював, що не лише монополія та конкуренція можуть супроводжуватися негативними наслідками для суспільства. Недосконалість ринкового механізму включають у себе явища, що з одного боку пов’язані із монополією та послабленням конкуренції, а з іншого – з надмірною гостротою та гіпертрофованим розвитком конкуренції, що здійснюється за рахунок нецінових методів (реклами, диференціації продукції та ін.) [6].

П. Сраффа довів, що під впливом розширення масштабів виробництва великі компанії отримують додаткові переваги, а їх реалізація призводить до порушення дії механізму чистої конкуренції, надаючи тим самим безпосередній вплив на процес ціноутворення [4, с.2]. На основі розвитку ідей А. Маршалла П. Сраффа дійшов висновку, що внаслідок диференціації продукції конкуруючі фірми мають справу з кривими попиту, які мають від’ємний нахил, і це пояснює обмеження фірми за розміром навіть коли крива витрат має від’ємний нахил, що повинно було б стимулювати збільшення масштабів фірми [8, с.16].

Уявлення про “досконалу” конкуренцію, що лежало в основі неокласичної теорії, у кінці 1920-х – на початку 1930 років потребувало суттєвого переосмислення, що, як визначає Белозерцев, «...повинно було привести ще й до переорієнтації теорії вартості» [5, с.40].

П. Самуельсон, у статті “Монополістична конкуренція – революція в теорії”, аналізуючи перехід до нового етапу розвитку теорії конкуренції, писав, що “...історія науки досить повно свідчить про те, що її розвиток не є прямолінійним. Зробивши крюк і зайшовши у глухий кут, наука повинна рухатись вперед через заперечення, скинути баласт” [14, с. 140].

Праці Дж. Робінсон «Економічна теорія недосконалої конкуренції»[3] і Е. Чемберліна «Теорія монополістичної конкуренції»[18] підвели підсумок дискусіям про характер ціноутворення в умовах монополії та про виникнення нецінових форм конкуренції. У цих працях було показано недієздатність теорії “досконалої” конкуренції та створено теоретичну основу нового вчення, яке включило у себе основні положення теорії “монополістичної” та “недосконалої” конкуренції, що відповідали реальній дійсності.

Як підкреслює П. Самуельсон: «...коли вперше вийшли в світ «Теорія монополістичної конкуренції» та «Економічна теорія недосконалої конкуренції», їх теорії вважались революційними. Пізніші оцінки і переоцінки розходилися в оцінці рівня новаторства, втіленого у цих підходах» [14, с.138].

Однак, у ті роки це стало викликом традиційній економічній науці, згідно з якою конкуренція і монополія взаємовиключні поняття, і яка окремі ціни пропонувала пояснювати або у категоріях конкуренції, або у категоріях монополії. Згідно ж погляду Е.Чемберліна, більшість економічних ситуацій являють собою явища, що включають і конкуренцію, і монополію. Е. Чемберлін не привів у своїх роботах чіткої дефініції даного поняття, однак склав детальну характеристику ринку монополістичної конкуренції [18].

Схожа теорія була розроблена Дж. Робінсон, яка незалежно від Е. Чемберліна у праці «Економічна теорія недосконалої конкуренції» об’єднала ідеї П. Сраффи з традиційною теорією ціноутворення, розробивши аналіз недосконалої конкуренції між виробниками, кожен з яких володіє елементом монополісної влади, створюваної диференціацією продукції.

Теорія недосконалої конкуренції Дж. Робінсон близька до теорії монополістичної конкуренції Е. Чемберліна за рахунок того, що вона так само, хоча й не навмисно, враховує нецінову конкуренцію та

диференціацію продукту. Дж. Робінсон вважала, що диференціація не є необхідною умовою для ринкової недосконалості: "... два товари можуть бути однакові за всіма характеристиками, за винятком назв фірм, що їх виробляють, але ринок, на якому вони виробляються, все ж буде недосконалим, якщо різні покупці надають різну перевагу цим двом фірмам" [18, с.254]. Однак Е. Чемберлін у цьому висловлюванні помічає, що "... заперечення Дж. Робінсон проти тези, щодо диференціації як необхідної умови виявляється доказом на його користь" [18, с.254].

Порівняно із теорією досконалої конкуренції теорія монополістичної конкуренції володіє більшою загальністю за рахунок того, що вона включає у себе і монополію, і конкуренцію; охоплює гетерогенність продукту на всіх рівнях; поширюється і на випадок однієї єдиної фірми, і на випадок малої чисельності фірм, і на випадок їх великої кількості; охоплює також і збутову діяльність; розглядає сам продукт як не лише матеріальний продукт або послугу, а й як і всі умови, пов'язані з їх збутом [18, с.341].

Концепції монополістичної конкуренції та економіки недосконалої конкуренції Дж. Робінсон та Е. Чемберліна розширили уявлення про інструменти конкуренції, здійснивши аналіз її нецінових форм. Вони також суттєво доповнили поняття конкуренції таким елементом як забезпечення більш стійкого положення фірми на ринку. Ідеї цих авторів отримали подальший розвиток у працях І. Кірцнера і Й. Шумпетера та багатьох сучасних науковців. Теоретичні положення книги Е. Чемберліна знаходять широке поширення та розвиваються у зарубіжній та вітчизняній науковій на навчальній економічній літературі – у монографіях, підручниках, статтях з проблем конкуренції та монополії. Послідовниками ідей Е. Чемберліна стали Н. Калдор, П. Самуельсон, У. Фелнер, Г. Шекл та інші вчені, що приділяють увагу аналізу нецінової конкуренції. На їх думку, сучасна фірма надає перевагу конкуренції якості товарів та прагне уникнути цінової конкуренції [5, с.105].

Враховуючи ідеї Е. Чемберліна, С. Носова зауважує: "Еластичність кривої попиту фірми в умовах монополістичної конкуренції залежить від кількості конкурентів та рівня диференціації продукту. Чим більшою є кількість конкурентів та слабкішою диференціація продукту, тим більшою буде еластичність кривої попиту кожного продавця, тобто тим більше ситуація наблизитиметься до досконалої конкуренції" [11, с.119].

Розглядаючи поняття "недосконалої конкуренції", С. Фішер, Р. Дорнбуш та Р. Шмалензі писали: "...ринки, на яких або ж покупці, або ж продавці беруть у розрахунок свою здатність впливати на ринкову ціну, є недосконало конкурентними" [17, с. 193]. Вони вказували на те, що початок дослідження монополістичної конкуренції належить Е. Чемберліну. У книзі Дж. Робінсон підкреслюються ті ж моменти, а також розвивається сучасна теорія монополістичної поведінки.

К. Мацуяма визначає монополістичну конкуренцію як ситуацію недосконалої конкуренції з такими рисами: 1) товари диференційовані, а це означає, що кожна фірма, як єдиний виробник свого власного бренду, знає про власну монополію владу і встановлює ціну на свій товар; 2) кількість фірм і товарів настільки велика, що кожна фірма ігнорує стратегічні взаємодії з іншими фірмами; 3) вхід у галузь необмежений і здійснюється до тих пір, поки прибуток фірм, що входять у галузь не знизиться до нуля. Такі риси, на його думку, роблять парадигму монополістичної конкуренції дуже корисною для опису сукупних явищ [2].

Слід зазначити, що монополістична конкуренція заснована на диференціації товарів. Це не «дешо» різні товари, а такі, що мають всередині одного роду товарів додаткові суттєві властивості, що дозволяє створювати монополістичну нішу на конкурентному ринку. Диференційований товар – це необхідна, але не достатня умова монополістичної конкуренції. Якщо він продається одним суб'єктом, то виникає монополія цього товару, а якщо декількома, то його олігополія. Це значить, що конкуренція іде лише по роду товару та існує монополія на його диференційований вид.

Як зауважує Ю. Уманців, науковці дедалі більше схильні вважати, що глобалізація веде до формування глобальної конкуренції як нового історичного феномену. Головними особливостями такої конкуренції визначає: виникнення й розвиток конкурентних відносин у інтегрованому просторі; поява нових суб'єктів конкурентної боротьби; зміна суб'єктами глобальної економіки кінцевих цілей їх діяльності, що зумовлює орієнтацію не на прибуток, а на масштаби вивільнення ліквідних ресурсів для виконання певних стратегічних завдань; створення глобальних комплексних супергалузей шляхом вертикальної організації й диверсифікації виробництва на базі моделі олігополії; зростання ролі ТНК у конкурентній глобальній боротьбі за рахунок інтенсифікації злиття й поглинання з розширенням переліку фінансових інструментів; трансформація ТНК у глобальні компанії та забезпечення ними конкурентних переваг на основі корпоративних стратегій і синергетичних можливостей інтеграції локальної і глобальної конкуренції [16, с.95].

Висновки

Під впливом глобалізації економічних відносин конкуренція набуває нових характеристик, тому цілком обґрунтовано виникає інтерес до тих теоретико-методологічних положень та наукових ідей, що дозволяють визначити проблеми та закономірності розвитку конкуренції в економіці, котра забезпечує досягнення високих результатів суспільного виробництва. Загальновизнаним є те, що конкуренція є невід'ємною властивістю ринку, ефективність функціонування якого залежить від її активності та умов

прояву на різних ринках. Більшість фундаментальних проблем конкуренції, що розглядаються науковцями, стосуються змісту конкуренції, взаємозв'язку монополії та конкуренції, еволюції конкуренції, цінних та нецінових чинників її впливу.

Література

1. Marcuzzo M.C. The "First" imperfect competition revolution / M.C. Marcuzzo // A Companion to the History of Economic Thought. – Edited by Warren J. Samuels, Jeff E. Biddle, John B. Davis. – 2003. – Ch. 19. – 294 p.
2. Matsuyama K. Complementarities and cumulative process in models of monopolistic competition / K. Matsuyama // Journal of economic literature. – 1995. – V. 46(2). – P. 701–729
3. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition / Robinson J. – London : Macmillan, 1933.
4. Sraffa P. The Lows of Returns under Competitive Conditions / P. Sraffa // Economic Journal. – 1926. – Vol. 36. – No 144.
5. Белозерцев В.И. Зарождение теорий несовершенной конкуренции : дисс. ... доктора экон. наук : 08.00.01 / Белозерцев В.И. – М., 2002. – 153 с.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : «ДелоЛтд», 1994. – 720 с.
7. Блауг М. Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past / Блауг М. – СПб : Экономикс, 2008. – С. 152–154.
8. Ігнатюк А. І. Економіка галузевих ринків : навчальний посібник / А. І. Ігнатюк. – К. : ВПЦ "Київський університет", 2015. – 448 с.
9. Козлова К.Б. Институционализм в американской политической экономии: Идеино-теоретические основы либерального реформизма. М.: «Наука», 1987. – 216 с.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки : в 3 т. Т. 1 / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Изд-во «Прогресс», 1993. – 432 с.
11. Носова М.Ю. Взаимосвязь и взаимовлияние дифференциации товара и конкурентоспособности фирмы на отраслевых рынках в трансформируемой экономике : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук / М.Ю. Носова. – Челябинск, 2009.
12. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002.
13. Рикардо Д. Принципы политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо. – Минск : БГУ, 2002. – С. 120–122.
14. Самуэльсон П. Э. Монополистическая конкуренция – революция в теории / П. Э. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы / под общ. ред. В. М. Гальперина. – 1995. – С. 138–164.
15. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; перекл. з англ. О. Васильєва, М. Межевікіної, А. Малівського. – К. : Port Roya, 2001. – 593 с.
16. Уманців Ю.М. Економічна конкуренція в умовах фінансової глобалізації / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С. 95–96.
17. Фишер С. Экономика. Главы 11–14 / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. – М. : «Дело», 1993. – С. 191–270.
18. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.

Надійшла 14.03.2016; рецензент: д. е. н. Ігнатюк А. І.

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В роботі розглянуто особливості розвитку корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Звернено увагу на рівень законодавчого врегулювання питання, регіональні особливості його впровадження. Проаналізовано основні перепони, що заважають становленню системи корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: відповідальність, бізнес, суспільство, держава, регіон, спільність.

ROMANYUKHA O. M.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

The work points out the peculiarities of corporate social responsibility development in Ukrainian business. Its current state is estimated, level of legislative regulation, regional peculiarities of corporate social responsibility implementation, level of business support of this working area, barriers for corporate social responsibility formation are determined. Due to the efficiency matrix of corporate social responsibility implementation the interaction between business and society and state is analyzed. It is noted that in Ukraine there is low level of corporate social responsibility spreading. There is relationship set between social responsibility establishment rate in business and the success of the economy, the scale of industry. The conclusions highlight that today corporate social responsibility is not yet the strategic concept of small and medium-sized enterprises. Its barriers are mainly the following: imperfect legislative framework for voluntary motivation to carry out social investments, compulsory nature of national laws; lack of knowledge and technology for CSR effective implementation; widespread corruption; imperfect tax system.

Key words: responsibility, business, society, state, region, unity.

Постановка проблеми. Стратегічною метою численних соціально-економічних реформ та трансформацій в Україні є побудова держави загального добробуту, в якій задовольняються всі соціальні потреби громадян, а також створюються умови для реалізації їхнього потенціалу. Останніми роками концепція держави загального добробуту все більше пов'язується з більш глобальними концепціями людського розвитку та людського капіталу, імплементація яких являється одним з пріоритетних напрямків діяльності світової спільноти. Положення цих концепцій мають впроваджуватися в усіх сферах соціально-економічної системи. Важливим засобом їх здійснення являються бізнес-структури. Однією з умов виконання концепції людського розвитку та людського капіталу виступає впровадження та дотримання основ соціальної відповідальності бізнесу (СВБ), як великого, так і малого та середнього.

Аналіз останніх досліджень. Зауважимо, що різноманітним аспектам такого явища, як корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) в Україні та на пострадянському просторі присвячена значна кількість наукових публікацій. Зокрема, континуум поглядів щодо сутності КСВ проаналізований в статтях Р. Абрамова [1], К.С. Белявської [2], О.Ю. Березіної [3]. Численні інтерпретації змісту соціальної відповідальності бізнесу тісно пов'язані з прагненням усвідомити та класифікувати за певними моделями світовий досвід реалізації КСВ (О.Ю. Березіна [4], Е. Юхолін [5] тощо).

Окремо слід відзначити науковців, які зосередилися на вивченні особливостей української моделі реалізації корпоративної соціальної відповідальності:

- В. Воробей [6] – визначення перспектив розвитку КСВ та пропозиції щодо ухвалення Національної стратегії КСВ;
- О.А. Гришнова [7] – роль соціальної відповідальності у подоланні економічної кризи;
- М.І. Карлін [8] – зв'язок КСВ із загальною соціальною політикою держави;
- Л. Петрашко [9] – участь українських компаній у Глобальному договорі ООН.

Виділення невирішених раніше завдань. Як бачимо, феномен КСВ не знаходиться на периферії наукових студій. Проте вивчення КСВ в Україні переважно концентрується навколо проблем сталого економічного розвитку та ефективного менеджменту. У той же час бракує досліджень щодо соціальної відповідальності бізнесу. Чи не єдиним виключенням являються публікації О.В. Мазурика з проблем соціального аудиту, який дозволяє вимірювати ступінь КСВ [10]. Результати соціологічних опитувань громадської думки щодо розуміння та ставлення до соціальної відповідальності бізнесу представлені в статтях О.М. Балакіревої [11], О.О. Олійника [12]. Отже, незначний рівень наукової розробленості порушеної проблеми в соціології та її велике суспільне значення зумовили актуальність дослідження КСВ підприємств малого та середнього бізнесу в Україні. Необхідність подальших розробок показує і постійна трансформація політично-економічної ситуації в Україні, що дзеркально відображається на рівні соціальної відповідальності бізнесу.

Мета роботи полягає у комплексному аналізі розвитку КСВ в Україні.

Цілі статті. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання наступних завдань: з'ясувати особливості розвитку КСВ в Україні; визначити рівень законодавчого врегулювання питань, регіональні

особливості впровадження КСВ, тенденції бізнесу до підтримки розвитку КСВ, перепони, які заважають становленню корпоративної соціальної відповідальності.

Викладення основного матеріалу. На відміну від західних країн з усталеною ринковою економікою, культурою підприємництва та тривалими традиціями соціального партнерства Україна відноситься до тих держав, де процеси суспільно-економічної модернізації мають наздоганяючий характер, а самі трансформаційні процеси затягнулися на кілька десятиліть. З огляду на це формування практик соціальної відповідальності бізнесу почалося набагато пізніше, а самі практики, враховуючи українські реалії, мають певні особливості.

Заявлені в Україні масштабні економічні реформи з урахуванням процесів глобалізації та фінансової кризи ставлять на порядок денний нові питання гармонізації відносин між державою, суспільством і бізнесом. Серед них – соціальна відповідальність ділового співтовариства, компаній і окремих представників бізнесу, міра цієї відповідальності та її зміст. Проте Україні лише на початку шляху побудови системи соціальної відповідальності бізнесу.

Збереження окремих елементів командно-адміністративної системи, успадкованої з радянських часів, зумовили значну роль держави у формуванні і розвитку соціальної місії бізнесу в Україні. Проте головною відмінною рисою української моделі КСВ є те, що на регіональному та державному рівнях соціальний внесок, в основному, зводиться до примусової участі бізнесу в реалізації різноманітних соціальних та культурних програм, які почасти є джерелами корупції. Хоча існує і багато соціальних ініціатив самих підприємців, але досить часто вони мають не стратегічні, а суто тактичні цілі. Зокрема, соціальні ініціативи ініціюються бізнесом напередодні виборів до органів влади різних рівнів з метою привернути симпатії громадян до кандидата.

Більшість українських науковців сходяться на думці, що за джерелами регулювання, практикою формування і розвитку вітчизняний варіант соціальної відповідальності є симбіозом елементів британської (добровільна ініціатива бізнесом) та континентально-європейської моделей (бажання підприємств отримати від держави чіткі поведінкові рамки). Певним чином про це свідчить розуміння поняття корпоративна соціальна відповідальність організацією «Форум соціально відповідального бізнесу України», яка вважає, що КСВ – «це відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем» [13, с.158].

На наш погляд, специфічною рисою української моделі СВБ є сполучення нових соціальних напрямів в діяльності бізнесу зі збереженням радянських або навіть і дореволюційних традицій. В Україні досить типовою залишається роль особистості, а в багатьох нових бізнесових структурах, що проходять стадію первинного накопичення капіталу, – майже кріпосна залежність працівників від волі керівників та власників, які у такий спосіб прагнуть посилити залежність персоналу від менеджменту, а топ-менеджерів від власників.

Серед решти особливостей української моделі КСВ можна виділити наступні:

- відсутність в Україні ідеології соціально відповідального підприємництва та високого рівня громадянської самосвідомості;

- вимушений характер соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Для частини підприємців КСВ являється відповіддю на запит влади, а деякі навіть вважають це формою державного рекету. До речі, це опосередковано підтверджується невеликою кількістю компаній, які приєдналися до Глобального договору ООН в Україні;

- відсутність прозорих процедур вироблення соціальної політики як на рівні держави і регіонів, так і на рівні підприємств. Залежність форм і методів соціальної активності компаній від особистих уподобань та інтересів керівників і власників. Це зумовлено в тому числі і підвищенням ролі керівників у післяприватизаційний період;

- висока варіативність форм соціальної активності, сформованих на окремих підприємствах і у компаніях, в тому числі і шляхом власного балансу між економічною ефективністю та соціальною необхідністю;

- висока диференціація соціальних корпоративних пільг, які, особливо останнім часом, орієнтовані на топ-менеджерів вищого рівня та деякою мірою на висококваліфіковані кадри;

- значний розрив між суспільством і бізнесом в розумінні пріоритетів соціальної відповідальності.

Як уже зазначалося вище, в Україні держава відіграє ключову роль у формуванні та стимулюванні соціальної відповідальності підприємців. Стратегія сприяння розвитку СВБ розвивається в трьох напрямках:

- 1) реформа оподаткування, яка передбачає зниження податкового пресу, дає змогу підприємствам розвивати свої основні фонди і нагромаджувати обігові кошти. Таким чином, у підприємств з'являються додаткові кошти, які можуть бути використані, у тому числі і на розвиток соціальних програм;

- 2) удосконалення пенсійної системи. Річ у тому, що оновлене пенсійне законодавство підвищує зацікавленість працівників в отриманні легальної зарплати. Роботодавець і працівник виступають як соціальні партнери, але працівник, зацікавлений у фінансовому забезпеченні власної старості, буде

вимушений самостійно чинити тиск на господаря з метою отримання легальної заробітної плати;

3) інноваційних і наукомістких проєктів за допомогою накопичувальної схеми технопарків, яка припускає пільгове оподаткування. З розвитком третього напрямку відкривається можливість підтримувати науково-технічний потенціал країни і зберегти вітчизняні наукові кадри.

Поряд з програмами стимулювання практик соціальної відповідальності бізнесу розробляється їхнє нормативно-правове забезпечення. Зокрема, Центр розвитку КСВ за підтримки органів державної влади, громадських організацій, представників бізнес-середовища, профспілок, організації споживачів, дослідницьких інституцій та наукових кіл здійснював роботу з підготовки концепції Національної стратегії розвитку соціальної відповідальності бізнесу. В Україні діє низка законів, покликаних регулювати діяльність у частині соціально відповідальної поведінки компаній [14–16]. Проте ці нормативні акти лише окреслюють обов'язки підприємств, не торкаючись безпосередньо їхніх добровільних ініціатив. Більше того, тлумачення КСВ українське законодавство не дає. А ті стимули, які згідно з законами мали б отримувати компанії, наприклад, за впровадження альтернативних джерел енергії, на практиці не діють.

Зауважимо, що однією з проблем повільного розвитку КСВ в Україні являється неврахування компаніями її переваг. Хоча такі переваги очевидні, про що свідчить матриця, складена компанією SustainAbility на основі аналізу діяльності компаній Центральної та Східної Європи (див. таблицю 1). Оскільки соціальна відповідальність бізнесу – це усвідомлення необхідності сталого розвитку, матриця допомагає виявити ключові елементи доцільності соціально відповідального бізнесу. Матриця створена на основі двох груп факторів: з одного боку – фактори успіху бізнесу, з іншого – фактори, пов'язані із сталим розвитком. Там, де фактори сталого розвитку та фактори успіху бізнесу сходяться, існує можливість визначити чітку умову доцільності СВБ. Покращення корпоративного управління допомагає покращити доступ до капіталів, підвищити доходи і забезпечити зростання продуктивності роботи компанії. Робота із покращення екологічних процесів прямо впливає на зростання доходів і продуктивності та скорочення витрат. Ефективне управління людськими ресурсами допомагає підвищити продуктивність.

Таблиця 1

Матриця доцільності впровадження СВБ [11, с.102-103]

Фактори успіху бізнесу		Корпоративне управління та активність		Екологічні фактори		Соціально-економічний розвиток		
		Корпоративне управління	Активність груп впливу	Покращення екологічних процесів	Екологічні продукти та послуги	Екологічний розвиток місцевості	Розвиток громади	Управління людськими ресурсами
Фактори успіху бізнесу	Зростання доходів, доступ до ринку	1	2	3	4	5	6	7
	Скорочення витрат на продуктивність	8	9	10	11	12	13	14
	Доступ до капіталу	15	16	17	18	19	20	21
	Управління ризиком	22	23	24	25	26	27	28
	Людський капітал	29	30	31	32	33	34	35
	Репутація компанії	36	37	38	39	40	41	42
		Деякі свідчення умов доцільності СВБ						
		Немає доказів умов доцільності СВБ						
		Наявні докази умов доцільності СВБ						

Уже зараз можна побачити, як умови доцільності впливають на розвиток соціальної відповідальності в Україні. Так, передові підприємства та компанії активно проводять модернізацію виробництв і управлінських процесів, не лише підвищуючи економічну ефективність, але й скорочуючи використання природних ресурсів. Наприклад, зростання ринку тренінгових компаній та компаній, що надають послуги у сфері управління людськими ресурсами, розробка принципів корпоративного управління України, Кодексу честі добропорядного виробника України (добровільні зобов'язання перед споживачами і

суспільством) Української асоціації якості – все це ознаки зародження ефективного підходу до питання відповідальності компаній. Для компаній, залучених до цих або інших програм, наступним логічним кроком має стати розроблення власної стратегії соціально відповідального бізнесу. Працюючи в одному із квадратів матриці умов доцільності, компанія може отримати зиск від роботи в інших квадратах цієї матриці. Таким чином, поширюючи сферу застосування соціально відповідального бізнесу, компанії перетворюють корпоративну соціальну відповідальність на корпоративну соціальну вигоду. Соціальні та екологічні проблеми становлять не лише проблеми, але й можливості [11, с.101].

На наш погляд, пропонована матриця доцільності впровадження соціально відповідального бізнесу може бути доповнена на основі аналізу сучасного досвіду компаній в Україні. Зокрема, економічний розвиток місцевостей як компонент факторів сталого розвитку суттєво впливає практично на всі складові успіху бізнесу, а успішний бізнес створює умови та сприяє економічному розвитку місцевості (див. клітини 5, 12, 19, 26, 33, 40 в таблиця 1), які для України доцільно позначити як «наявні докази умов доцільності СВБ». Крім того, такі фактори успіху бізнесу, як доступ до капіталу та репутація компанії в реаліях України значною мірою залежать від активності груп впливу та водночас стимулюють цей фактор сталого розвитку (див. клітини 16 та 37, які також можна позначити як «наявні докази умов доцільності СВБ»). Отже, усвідомлення доцільності впровадження соціально відповідального бізнесу має стратегічне значення як для сталого розвитку, так і для посилення факторів успіху конкретних компаній та бізнес-структур.

Ситуація із запровадженням соціальної відповідальності бізнесу неоднакова в окремих регіонах України. Змінними, які впливають на формування тих або інших форм взаємодії бізнесу та влади в регіонах і зумовлюють їхню диференціацію, являються:

- ресурсна база регіону;
- домінуюча або залежна позиція влади в регіоні (місті);
- потужність чи слабкість економічних учасників;
- ініціативний або пасивний характер вибудови взаємодії влади з бізнесом;
- готовність влади та бізнесу до взаємних компромісів.

В умовах бідного регіону (що характерно для більшості областей України) взаємодія влади та бізнесу будується за моделлю епізодичної кооперації. Для неї визначальною є відсутність стратегічної складової в цих відносинах, заміна її епізодичними ініціативами з боку влади або бізнесу щодо спільної участі у вирішенні соціальних проблем – благодійні бали, окремі заходи з опіки шкіл-інтернатів та дитячих притулків, участь в акціях з надання допомоги дітям-сиротам, інвалідам та громадянам похилого віку тощо. Слабкість (в тому числі і фінансова) влади в таких регіонах призводить до того, що вона найчастіше спирається на неформальні договірні відносини з бізнесом і, як правило, не використовує примусу.

Слабкість ресурсної бази та влади на місцях часто виступає причиною низького рівня довіри між сторонами суспільних взаємовідносин. Низький рівень довіри формує особливі вимоги бізнесу до влади в разі, якщо влада розраховує на реалізацію соціальних програм з боку підприємців. Вимоги ці зводяться, як правило, до двох важливих позицій: рівність вкладень і прозорість соціальних витрат, які провадяться владою за рахунок коштів бізнесу.

У багатих регіонах моделі взаємодії влади та бізнесу можуть набувати різного виду: їхня конфігурація великою мірою залежить від готовності влади та бізнесу до спільних дій, ініціативності партнерів у процесі взаємодії, від готовності влади залучати бізнес до вирішення соціальних проблем регіону. Однак на практиці не підтверджується теза про те, що ресурсна база регіону та самого бізнесу цілком визначає характер обраних стратегій реалізації соціальної політики в сфері соціальної відповідальності.

Отже, можна констатувати, що форми реалізації напрямів соціальної політики у багатих та бідних регіонах можуть бути однаковими, проте сильна влада та потужний бізнес сприяють появі більш розвинених форм соціальної відповідальності бізнесу, ніж ті, що виникають у бідних регіонах. В бідних та багатих регіонах нерідко в основі мотивації взаємодії з боку бізнесу лежить не тільки бажання підтримати місцеве співтовариство або домогтися стратегічних бізнес-цілей, але й прагнення домогтися певних переваг з боку влади, які полегшували б ведення бізнесу або пом'якшували конкуренцію.

У багатому регіоні в потужних компаній, які мають необхідні ресурси, домінуючого значення набувають три основні стратегії: встановлення лояльних відносин із владою, формування відносин довіри населення, просування позитивного іміджу компанії, у першу чергу на території своєї діяльності. При цьому встановлення відносин довіри з місцевою владою та громадою згодом набуває усе більш системного характеру, від окремих благодійних акцій переходячи до підтримки цільових соціальних програм, від реалізації окремих ініціатив з боку влади – до участі в ініціативах знизу. Останнім часом ця підтримка починає здійснюватись в рамках конкурсів соціальних проектів [17, с.118].

У бідних регіонах стратегія підтримки місцевих громад перебуває на першому шаблі свого розвитку та зводиться, в основному, до тези «допомогти малозабезпеченим». Основною формою реалізації є традиційна добродійність. Причому бізнес, побоюючись розкрадання грошових коштів, застосовує натуралізовану в товари та послуги форму допомоги.

Іміджева стратегія підтримки громади, яка останнім часом реалізується бізнесом, також має тенденцію до подальшого розвитку. Хоча головними мотиваційними чинниками в цьому процесі

залишаються вузькокорпоративні інтереси, як-то спроба монополізації регіонального ринку, монополізація доступу до будівельних майданчиків тощо. Проте вже є спроби через впровадження цієї стратегії забезпечити високий рівень капіталізації бізнесу.

Однак період, коли відносини між бізнесом та владою регулюються неформальними правилами, ще триває. Тому можна прогнозувати, що домінування неформальних практик над формальними при взаємодії влади та бізнесу зберігатиметься не лише в короткостроковому, а і в середньостроковому періоді. В даному разі необхідно просуватись шляхом формалізації правил взаємодії територіальних громад та бізнесу в сфері соціальної відповідальності.

Ще раз наголосимо, що перебільшувати успіхи та здобутки розвитку КСВ в Україні не варто. Про досить скромні підсумки запровадження практик соціально відповідальної поведінки бізнесу свідчить повільне долучення українських компаній до Глобального договору ООН (ГД ООН, або United Nations Global Compact). ГД ООН являється добровільною ініціативою, яка об'єднує більше 8000 приватних компаній, бізнес-асоціацій, неурядових організацій, академічних інституцій, громадських організацій зі 130 країн у єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне корпоративне лідерство. Десять принципів ГД ООН орієнтовані на втілення практик відповідального бізнесу у сферах прав людини, стандартів праці, екологічної відповідальності та боротьби з корупцією. Мережа ГД в Україні була визнана однією з трьох найактивніших мереж у світі у 2009 року та отримала нагороду за внесок у справу розбудови та поширення ініціатив ГД ООН.

З моменту офіційної презентації ГД ООН в Україні 26 квітня 2006 року кількість організацій та установ, які долучилися до нього зростає до 189 (рис. 1). Зважаючи на те, що станом на 1 лютого 2014 року в Україні зареєстровано 1 373 632 суб'єктів ЄДРПОУ, соціально відповідальні компанії становлять трохи більше 0,01% усіх підприємств України.

Цікавою, на наш погляд, являється динаміка приєднання вітчизняних організацій до Глобального договору ООН. У 2006–2008 роках в умовах економічного зростання кількість учасників ГД ООН зростала доволі жваво – з 30 до 71, або майже у 2,5 рази. Кризові 2009-2010 роки продемонстрували, що ініціатива у прийнятті організаціями на себе зобов'язань зі сталого розвитку та відповідальності перед суспільством вщухла. Після приєднання у 2011 році до Глобального договору 60 організацій кількість нових учасників у наступні роки зростала дуже повільно.

Аналіз складу учасників ГД ООН за типом організації та сферою діяльності також дозволяє визначити особливості соціальної відповідальності бізнесу. Виявляється, що станом на лютий 2014 року серед тих, хто долучився до ГД ООН, майже половину (42,3%) становлять неурядові організації – міжнародні та місцеві, 9,5% – організації громадського сектору. У той же час серед учасників Договору тільки кожний сьомий (14,3%) являється великою компанією. Рівно стільки ж і суб'єктів малого та середнього бізнесу. Крім того, участь у ГД ООН беруть 16 бізнес-асоціацій (8,5% загалом) та 21 інша організація (11,1% загалом) – науково-освітні установи, фонди, профспілки (рис. 2). Отже, як бачимо, серед тих організацій, які демонструють відданість міжнародним принципам соціальної відповідальності, великі, середні та малі компанії становлять меншість – 28,6% загалом. Проте слід зважати, що кількість компаній, які практикують СВБ, не являється сталою величиною. Зокрема, за даними спільноти «Соціально відповідальний бізнес», принаймні 135 українських підприємств та фірм здійснюють заходи, пов'язані з соціальною відповідальністю [19].

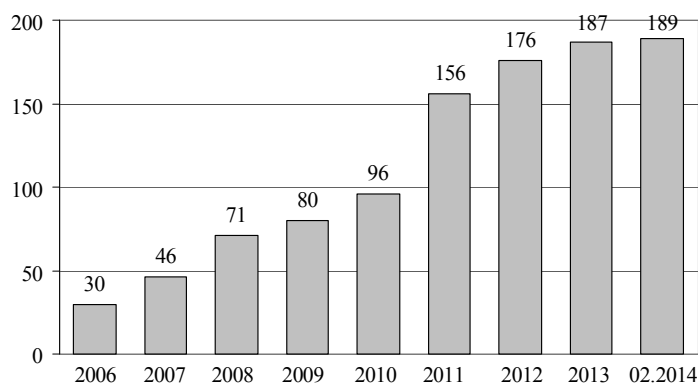


Рис. 1. Організацій-учасників ГД ООН в Україні в 2006–2014 роках [18]

Утім, формальне взяття компанією на себе зобов'язань Глобального договору ООН на практиці не завжди визначає її наміри діяти відповідно і відповідально. В Україні за стандартами GRI (The Global Reporting Initiative – звітність в області сталого розвитку) звіти подавали лише п'ять компаній: Донбаська паливно-енергетична компанія (DTEK), «Метінвест» (Metinvest), System Capital Management (SCM), «Оболонь» та банк «Надра». Окремі соціальні звіти видають або включають до консолідованої звітності лише кілька компаній, для решти принципи Договору є суто декларативними.



Рис. 2. Склад організацій-учасників ГД ООН в Україні в 2014 році [18]

Більш масштабне поширення практик СВБ в Україні стикається з низкою перепон, притаманних як країнам із близькою до української фазою розвитку СВБ, так і суто вітчизняних: в Україні обмежені механізми практичного заохочення соціальної відповідальності бізнесу, зокрема фінансові; викривлена роль засобів масових інформації; низька організаційна спроможність груп впливу в Україні; обмежена культура співпраці; необхідність адаптації міжнародних практик СВБ до українських умов; відсутність достатньої кількості ознайомих, зацікавлених та компетентних у СВБ менеджерів.

Висновки. Отже, на відміну від західних країн з усталеною ринковою економікою, культурою підприємництва та тривалими традиціями соціального партнерства Україна відноситься до тих держав, де процеси суспільно-економічної модернізації мають наздоганяючий характер. З огляду на це формування практик соціальної відповідальності бізнесу почалося набагато пізніше, а самі практики, враховуючи українські реалії, мають певні особливості.

Дослідження на предмет корпоративної соціальної відповідальності в середовищі малого та середнього бізнесу в Україні виявило суттєві розбіжності у розумінні КСВ серед підприємців різних галузей. На особливостях сприйняття сутності КСВ позначилися також масштаб та фінансове становище підприємств. Найбільш сформованим і чіткіше означеним є розуміння КСВ у представників підприємств з чисельністю працюючих понад 50 осіб, а найбільш розпорошена уява про сутність концепції виявлена серед представників мікропідприємств. Значна фрагментарність у розумінні громадянами сутності КСВ засвідчує, що на сьогодні КСВ ще не стала стратегічною концепцією розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. Багато у чому цьому їй перешкоджає недосконала законодавча база щодо мотивації здійснювати добровільні соціальні інвестиції. Вітчизняні закони мають винятково примусовий характер і декларативний зміст. Як наслідок це призводить до того, що відносини між бізнесом та владою продовжують регулюватися неформальними правилами. Тому можна прогнозувати, що домінування неформальних практик над формальними при взаємодії влади та бізнесу зберігатиметься не лише в короткостроковому, а і в середньостроковому періоді. В даному разі необхідно просуватись шляхом формалізації правил взаємодії територіальних громад та бізнесу в сфері соціальної відповідальності.

У регіональному розрізі впровадження соціальної відповідальності бізнесу характеризується однаковістю використовуваних форм. Проте сильна влада та потужний бізнес сприяють появі більш розвинених форм соціальної відповідальності бізнесу, ніж ті, що виникають у бідних регіонах. В бідних та багатих регіонах нерідко в основі мотивації взаємодії з боку бізнесу лежить не тільки бажання підтримати місцеве співтовариство або домогтися стратегічних бізнес-цілей, але й прагнення домогтися певних переваг з боку влади, які полегшували б ведення бізнесу або пом'якшували конкуренцію.

У зв'язку з цим успішне впровадження ідей соціальної відповідальності бізнесу потребує модернізації податкової системи (розширення податкових пільг), посилення боротьби із корупцією, перебудова інформаційної політики з метою посилення неупередженості та об'єктивності, адаптація міжнародних практик, підготовка кадрів з питань організації соціальної відповідальності бізнесу.

Література

1. Абрамов Р. Корпоративная социальная ответственность как пример организационного изоморфизма в условиях глобализации / Р. Абрамов // Журнал исследований социальной политики. – 2005. – № 3. – С. 327–346.
2. Белявська К.С. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему / К.С. Белявська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 228–334.
3. Березіна О.Ю. Сучасні моделі корпоративної соціальної відповідальності / О.Ю. Березіна // Економічний простір : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. – № 41. – С. 194–202.
4. Березіна О.Ю. Теоретичні підходи до визначення поняття «корпоративна соціальна

відповідальність» / О.Ю. Березіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – Вип. 3. – Ч. 1. – С. 223–225.

5. Юхолин Э. Ради бизнеса или ради блага всех? Финский подход к корпоративной социальной ответственности / Э. Юхолин // Журнал исследований социальной политики. – 2005. – № 3. – С. 379–396.

6. Воробей В. Аналіз національних стратегій СВБ. Пропозиції для Національної стратегії розвитку СВБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svb.org.ua/>. – Назва з екрана.

7. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 39–47.

8. Карлін М.І. Корпоративна соціальна відповідальність у контексті перспектив соціальної політики України / М.І. Карлін, В.П. Звонар // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 1. – С. 184–194.

9. Петрашко Л. Корпоративна соціальна відповідальність в українській бізнес-практиці / Л. Петрашко // Міжнародна економічна політика. – 2011. – Вип. 1-2. – С. 115–141.

10. Мазурик О.В. Соціальний аудит: потенційні можливості та перспективи застосування в українському суспільстві / О. В. Мазурик // Український соціум. – 2010. – № 1. – С. 137–144.

11. Балакірева О.М. Соціально відповідальний бізнес в Україні: поняття та основні чинники / О.М. Балакірева, Ю.М. Галустян // Український соціум. – 2007. – № 5–6. – С. 99–109.

12. Олійник О.О. Соціологічне дослідження корпоративної соціальної відповідальності в регулюванні ризиків у соціально-трудових відносинах / О.О. Олійник // Український соціум. – 2012. – № 2. – С. 107–121.

13. Хімченко А.М. Генеза та структуризація понять «соціальна відповідальність» та «корпоративна соціальна відповідальність» в сучасних умовах функціонування економіки України / А.М. Хімченко // Економіка Крима. – 2013. – № 1. – С. 155–161.

14. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : закон України від 5 жовтня 2000 року № 2017-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.

15. Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків : закон України від 8 вересня 2006 року № 2866-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2866-15>.

16. Про підприємства в Україні : закон України від 27 березня 1991 року № 887-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12>.

17. Мурашко М.І. Концептуальні основи соціальної відповідальності бізнесу в Україні / М.І. Мурашко // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 2. – С. 114–123.

18. United Nations Global Compact. URL: <http://www.unglobalcompact.org/participants/search>.

19. Компанії, що практикують СВБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svb.org.ua/companies>.

Надійшла 03.03.2016; рецензент: д. е. н. Чернега О. Б.

ГОЛОВНІ НАПРЯМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У роботі аналізується економічна і територіальна продуктивність та ефективність природно-ресурсного потенціалу області. Автором обґрунтовуються основні напрями вдосконалення регіонального природокористування. Найважливішими напрямками раціонального природокористування Хмельницької області є розроблення та впровадження загальнодержавної програми комплексного вивчення, ефективного освоєння, охорони та відтворення природно-ресурсного потенціалу області на різних ієрархічних рівнях. В статті змодельовано еколого-економічну адаптацію структури і обсягів виробництва господарства області, що склалася, до структури і обсягів природно-ресурсного потенціалу.

Ключові слова: природокористування, територіальна структура, природно-ресурсний потенціал, рекреаційні ресурси.

ZHURBA I. Y.
Khmelnytskyi National University

MAIN TRENDS OF MANAGEMENT OF NATURAL RESOURCE POTENTIAL OF KHMELNYTSKY REGION IN CONDITIONS OF THE TRANSFORMATION OF UKRAINE'S ECONOMIC

The paper analyzes the economic and territorial productivity and efficiency of natural resources of the region. The author grounded directions of improvement of environmental management. The major areas of environmental management of Khmelnytskyi region is developing and implementing a comprehensive national program of study, the effective development, protection and restoration of natural resources of the region at different hierarchical levels. The article simulated ecological and economic adaptation of the structure and volume of production of the region that has developed and the structure and volume of natural resources.

Keywords: nature management, territorial structure, natural resource potential and recreational resources.

Постановка проблеми. Особливої актуальності набуває дане дослідження у контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні в умовах соціально-економічних перетворень у регіонах. Варто зазначити, що дане дослідження є необхідним в контексті підписання угоди про Асоціацію та поглиблену Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також реалізації програми „Східне партнерство”. Варто зазначити, що у Європейському Союзі першочергове значення надається сучасним теоретико-прикладним основам раціонального природокористування у регіонах.

Аналіз останніх публікацій. Дану проблему на макрорівні досліджувало багато науковців, зокрема І.О. Горленко, Ф.Д. Заставний, О.В. Заставецька, І.П. Ковальчук, І.Ю. Левицький, О.М. Маринич, О.О. Мінц, М.М. Паламарчук, В.М. Пашенко, М.Д. Пістун, В.С. Преображенський, В.П. Руденко, Л.Г. Руденко, П.О. Сухий, П.Г. Шищенко, О.І. Шаблій, Т.Є. Ясюк [1–5].

Водночас багато питань економіко-географічних досліджень природно-ресурсного потенціалу на рівні адміністративних районів та областей залишаються недостатньо розробленими. Зокрема, подальшої уваги економістів та географів вимагають питання вдосконалення механізму природокористування і природоохоронної діяльності на рівні регіону; відсутність єдиного підходу до кількісної оцінки природно-ресурсного потенціалу (ПРП); недостатня вивченість компонентної структури інтегрального ПРП обласних регіонів, його територіальної різноманітності; системних досліджень економічної ефективності природокористування у різних галузях і регіонах України. Зважаючи на необхідність реструктуризації регіональних господарських комплексів виникає особлива потреба у обґрунтуванні теоретичних та прикладних засад природокористування в обласних регіонах, яка є головними об'єктами реалізації регіональної політики на сучасному етапі трансформації суспільних відносин.

Мета дослідження – дослідити головні напрями раціонального використання природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області в умовах трансформації економічної системи України.

Виклад основного матеріалу. У процесі адміністративно-територіальної реформи та соціально-економічних трансформаційних перетворень України, в результаті підписання угоди про Асоціацію і поглиблену Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС та реалізації програми „Східне партнерство”, пріоритетне значення надається сучасним засадам раціонального природокористування у регіонах [2].

Розглянемо загальні комплексні проблеми освоєння ПРП Хмельницької області в цілому. Для кожного інтегрального району свої еколого-економічні проблеми природокористування. Для Північного, Північно-Східного головна проблема є комплексна меліорація болотних комплексів та інших перезволожених ландшафтів місцевості та їх охорона, зокрема — рекультивация земель і боротьба з

дефляцією піщаних масивів засобами лісонасадження.

Для подальшого розвитку лісового господарства та рекреаційних зон необхідні ландшафтні дослідження лісів. Ландшафтне обґрунтування найбільш раціональне землекористування, яке б забезпечувало оптимальний землеустрій, це ключова проблема даних районів. Крім того, досить вагомою проблемою є розвиток ерозійних процесів. Необхідні також дослідження для районного планування рекреаційних і природоохоронних цілей.

Серед проблем галузевого природокористування, пов'язаних з освоєнням ПРП варто назвати такі: мінерально-сировинний потенціал відносно потужний, проте зростання потреб економічних створює цілий ряд проблем. Найперша — повне вироблення родовищ корисних копалин; друга — екологічна безпека та рекультивация вироблених родовищ. Ось чому потрібно розробити теоретичні основи і практичні заходи для створення банку даних про природне середовище і його ресурси в області в цілому і кожному адміністративному районі зокрема. Також потрібно вдосконалити наукове обґрунтування мережі природоохоронних територій області, застосовуючи комплексні економіко-екологічні підходи. Актуальною є проблема вивчення антропогенних змін природних комплексів і необхідність дотримуватись співмірності технологічного впливу на територію з природною стійкістю її ландшафтів. У зв'язку з цим необхідно розширити дослідження стійкості природно-територіальних комплексів, застосовуючи різні методи і моделювання природних процесів у відповідності з системним підходом, що дасть можливість досконало прогнозувати зміни природного середовища (рис. 1).

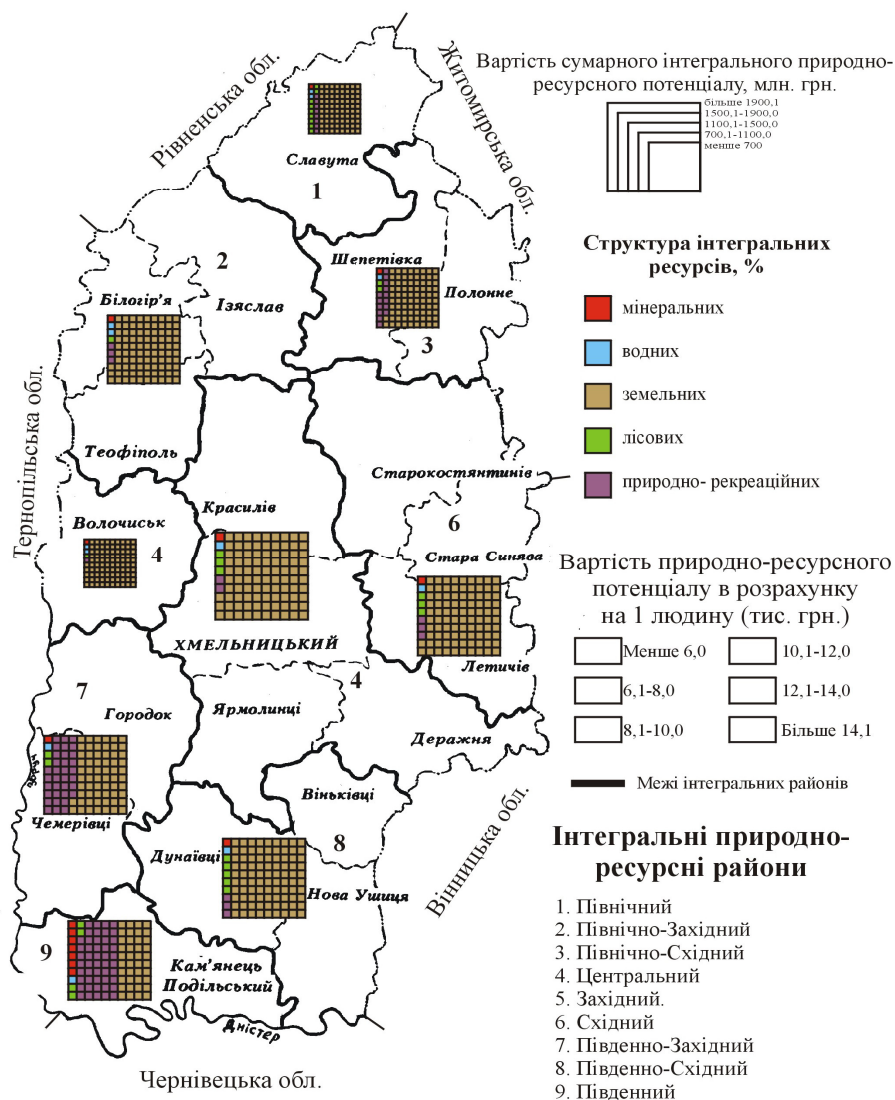


Рис. 1. Територіальна структура інтегрального природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області

До найважливіших напрямів використання ПРП у практиці раціоналізації природокористування Хмельницької області, на нашу думку, варто віднести такі:

— розроблення і впровадження загальнодержавної програми комплексного вивчення, ефективного освоєння, охорони та відтворення ПРП області на різних ієрархічних рівнях, починаючи від фацій, урочищ, місцевості і закінчуючи країною в цілому;

— еколого-економічна адаптація структури і обсягів виробництва господарства області, що склалася, до структури і обсягів ПРП. Пріоритет повинен бути наданий галузям і територіальним комплексам рекреаційного, лісового, водного господарства;

— цілеспрямоване формування таких природно-ресурсних комплексів районів області, які відповідали б за організацією місцевому ПРП ландшафтів;

— виявлення додаткових прихованих природно-ресурсних резервів на базі комплексної кількісної визначеної оцінки їх ПРП;

— вивчення різноманітності ПРП інтегральних районів, його активність у процесах формування природно-ресурсних районів різного таксономічного рівня;

— уточнення схем фізико-географічного, природно-ресурсного та економіко-географічного районування на базі пізнання величини, структури, продуктивності та типологічних особливостей їх ПРП;

— забезпечення дієвих еколого-економіко-географічних освіти і виховання, суспільно-географічного світогляду, культури та мислення як вирішального важеля у подоланні наявних природоохоронних проблем в області і в Україні в цілому [2–5].

Важливими завданнями забезпечення раціонального використання мінеральних ресурсів є: а) розробити екологічні вимоги до охорони, раціонального використання та оновлення надр в нових економічних умовах; б) визначити потреби суспільного виробництва в мінерально-сировинних ресурсах з позиції раціонального природокористування, комплексності та екологічної безпеки [2, 3].

Для забезпечення раціонального землекористування потрібно: а) зменшення розораності земель; б) дотримання екологічних вимог охорони земель при землеустрою території; в) досягнення екологічно збалансованого співвідношення угідь в зональних системах землекористування; г) оптимізація і підвищення ефективності використання та охорона земельних ресурсів Хмельницької області; д) припинення деградації ґрунтів, підвищення їх родючості, що відкриває великі можливості як для різкого збільшення виробництва продовольства та стабілізації економіки, так і для суттєвого оздоровлення природного середовища. Необхідність формування основ сталого розвитку вимагає суттєвого корегування у ставленні до землі як природного засобу виробництва, визначальної умови формування ринкових відносин в АПК.

Поліпшення стану навколишнього середовища потребує проведення глибоких перетворень у сфері лісовирощування і лісокористування, для цього необхідно: а) збільшення площ лісів як за рахунок лісового фонду, так і заліснених неугідь та вилучення з сільськогосподарського використання низькопродуктивних земель (біля 20 тис. га); б) розширення в кожній природній зоні мережі природоохоронних територій за рахунок найбільш цінних ділянок, що залишились у природному стані і найменш порушені господарською діяльністю; в) забезпечення належної охорони й збереження лісових ресурсів, посилення природоохоронних функцій лісів, здійснення комплексу лісгосподарських заходів по зниженню радіоактивного забруднення лісового фонду.

Виходячи з очікуваних змін в структурі виробництва і водоспоживання основними стратегічними напрямками вирішення проблеми водозабезпечення слід вважати такі: а) формування правових, економіко-географічних і організаційних умов для раціонального водокористування; б) створення науково-технічного потенціалу для переведення господарства на водозберігаючу основу; в) формування прогресивної структури суспільного виробництва, яка орієнтується на збільшення частки продукції кінцевого споживання, що, як правило, спричиняє зниження водомісткості валового суспільного продукту; г) створення замкнутих циклів водокористування при мінімізації забруднення води; д) екологізація нормативної бази, а також діяльності галузі стандартизації; е) упорядкування системи обліку виробництва продукції з метою більш повного відображення в ній вартості водних ресурсів; ж) формування раціональної за водним фактором регіональної структури водогосподарського комплексу [3, 4].

Незважаючи на значний спад промислового виробництва та розшарування суспільства спостерігається зростання потреб людей в рекреаційних послугах, що обумовлює необхідність розширення рекреаційної діяльності. Основними завданнями для розвитку сфери рекреації є а) оптимізація розміщення мережі курортно-рекреаційного обслуговування та її модернізації; б) збільшення кількості недержавних закладів, в тому числі і з іноземним капіталом; в) створення вільних рекреаційних зон, розвиток конкурентної системи відпочинку з метою залучення іноземних рекреантів; г) широке використання туристично-екскурсійного обслуговування з відвідуванням національного парку (Подільські Товтри), пам'яток історії та культури; д) здійснення комплексу заходів щодо охорони та ефективного використання природних рекреаційних ресурсів. Для реалізації основних принципів сталого розвитку важливе значення має здійснення комплексу заходів по збереженню біорозмаїття, пріоритетними серед яких виступають: а) послідовне втілення основних принципів Конвенції ООН по біорозмаїттю з метою збереження та раціонального його використання; б) розробка обласної (в рамках Національної) стратегії збереження біорозмаїття; в) проведення на державному рівні оцінки стану біорозмаїття в Хмельницькій області; г) сприяння ресурсозахисним системам ведення сільського, лісового господарства, які захищають чи примножують біологічні види; д) сприяння відновленню потерпілих екосистем і біологічних видів, що знаходяться на межі зникнення; е) залучення широкої наукової громадськості для вироблення заходів і проєктів по збереженню біорозмаїття та зведення до мінімуму нанесення йому збитків [2].

Останнім часом регіональні фактори розвитку виробництва стають домінуючими. Об'єднання

зусиль науковців, підприємців і влади на певній території дає значні переваги в конкурентній боротьбі. Таке об'єднання зусиль у деяких країнах виявилось досить ефективним під час реалізації програм економічного розвитку окремих регіонів, а іноді й цілих країн при впровадженні концепції галузевих кластерів [1, 2].

Кластер — це галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади, з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону. Кластери можуть об'єднувати підприємства та установи окремих регіонів для підвищення ефективності їх діяльності, зростання продуктивності праці та якості продукції, стимулювання конкуренції та інновацій, залучення інвестицій, сприяння формуванню нових підприємств, враховуючи їх вигідне географічне розташування. Кластери дозволяють підприємствам гнучкіше реагувати на зміну умов ведення господарства. Перший крок до запровадження такої концепції в нашій державі — це Програма „Поділля Перший”, яка розпочала свою діяльність у Хмельницькій області у середині 1998 р. за ініціативи відомого американського економіста Вольфганга Прайса. Програма „Поділля Перший” — це спроба зупинити спад виробництва і підвищити продуктивність промисловості регіону Поділля власними силами, використовуючи переваги від кооперації та об'єднання зусиль самих підприємств без залучення державних коштів (рис. 2). Концепцію кластерів також можна використати для вирішення екологічної проблеми в регіоні.

На основі дослідження зроблено висновок, що формування туристичних кластерних моделей в економіці Хмельницької області є надзвичайно актуальним і перебуває між двома умовно окресленими „трикутниками”: кластероутворюючим — три „К” (концентрація, комунікація й конкуренція) і кластеропідтримуючим — три „С” (спеціалізація, співробітництво й синергія) (рис. 2).

Три „К” є додатковими умовами глобалізації міжрегіонального туристичного співробітництва, що об'єктивно приводять до появи в окремих адміністративно-територіальних одиницях нових утворень типу кластерів [2–5].

У роботі хочемо акцентувати увагу, що лише під впливом даних „трикутників” туристичний кластер координує ринок туристичних послуг області та формує регіональну кооперацію між суб'єктами, що надають туристичні послуги. Отже, туристичні кластери стають полюсами регіонального зростання [1].

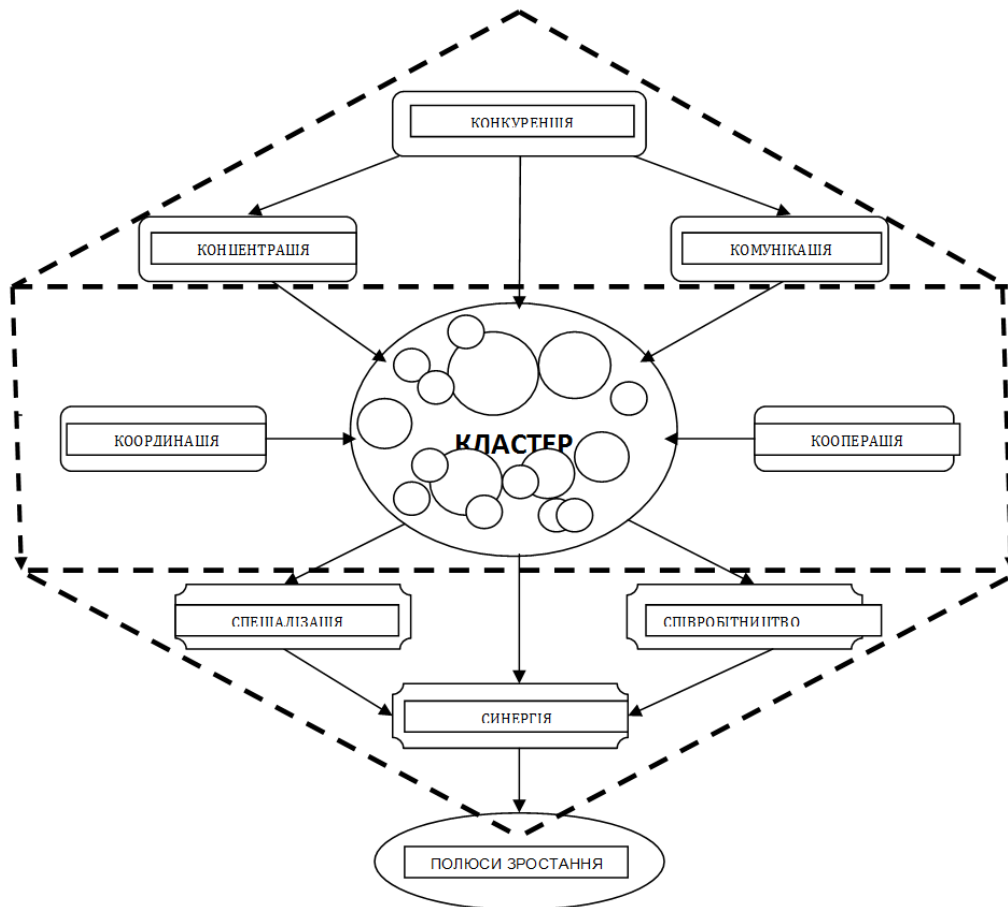


Рис. 2. Складники діяльності транскордонних кластерних об'єднань [1]

Характерні риси успішної еколого-економічної діяльності кластерів: взаємозв'язки між підприємствами, які роблять учасників кластеру конкурентноздатнішими в здійсненні сучасних реконструкцій очисних споруд, ведення екобізнесу, сплату за використання природних ресурсів

екологічного моніторингу; кооперація та співпраця, які є стимулами до пошуку нових, більш досконалих методів роботи, орієнтація на інновації, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій під спільні регіональні екологічні, економіко-географічні програми; спільними зусиллями збереження того наявного високотехнологічного ядра, який є ще основою виробничо-технологічної структури галузі на рівні району, області; впровадження нових технологій для очищення відходів; модернізація виробничого апарату кластеру, здійснення структурно-технологічної збалансованості; зменшення ресурсомісткості: матеріало-, трудо- та енергомісткості виробництва; формувати систему раціонального природокористування, яка б характеризувалася чітким принципом екологізації виробничої діяльності; розвивати і поглиблювати теоретичні та методологічні засади екологізації суспільного виробництва відповідно до завдань сталого розвитку господарства області, удосконалення господарського механізму природокористування та системного управління природними ресурсами; допомагає здійснювати екологічну експертизу та діагностику, екологічно-ситуаційний та маркетинговий аналіз, екологічний аудит; обґрунтовувати теоретичні та методичні підходи до удосконалення оцінки ефективності природоохоронних заходів і основні напрями захисту природних ресурсів з урахуванням екологічного ризику деструктивності природокористування; орієнтація на потреби ринку, які є головним фактором визначення загальної стратегії підприємств та забезпечення відповідності стратегії кожного окремого виробництва загальній стратегії розвитку регіону [2–5].

Виникнення і розвиток кластерної моделі підтримки регіонального розвитку окремих галузей промисловості особливо ефективними можуть виявитися для вітчизняних підприємств під час виходу України із затяжної еколого-економічної кризи. Впровадження даної концепції можливе на будь-якій території та в будь-якій галузі промисловості.

На нашу думку, концепція раціонального природокористування може спиратися на наступні положення.

1. Гармонійність взаємовідносин в триаді: населення — господарство — природа.

2. Характер природокористування, його „спеціалізація” не є прямим наслідком властивостей тої або іншої території, але є результатом історії людей, територіального поділу праці. Оптимізація (раціоналізація) природокористування може розглядатися тільки як компроміс між деякими імперативами екологічного характеру і вимогами політики, економіки, співвідношення прав власності і т.д.

3. Об’єктивно, природокористування — це процес перетворення природи, але є межі такого перетворення — в них і полягає сама суть екологічної проблеми.

Висновок. Базуючись на результатах проведеного економічного та географічного аналізу природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області, можна зробити такі висновки:

1. Для визначення пріоритетних напрямів раціонального природокористування у регіоні важливо здійснити економічну та географічну оцінку ПРП, вивчено компонентно-функціональну і територіально-функціональну структуру ПРП, виявлено сучасний стан природокористування.

2. На засадах здійснення вартісної оцінки кожного виду природних ресурсів у межах адміністративних районів Хмельницької області виявлено провідну роль земельних, водних та рекреаційних ресурсів, показано місце мінеральних та лісових ресурсів у ПРП регіону.

3. Аналіз територіально-просторової диференціації ПРП області дозволило виявити природно-ресурсні райони, які відрізняються між собою за співвідношенням ресурсів у інтегральному ПРП за обсягами і продуктивністю кожного з видів ресурсів. Для кожного району властиві різні напрямки природокористування та його ефективність.

Література

1. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. — 2008. — № 10. — С. 27–30.

2. Журба І.Є. Стан використання рекреаційних ресурсів Хмельницької області в умовах трансформації економіки / І.Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. — 2015. — № 2. — С. 251–256.

3. Журба І.Є. Економіко-географічні засади раціонального природокористування Хмельницької області / І.Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. — 2014. — № 2. Т. 1. — С. 186–191.

4. Журба І.Є. Інтегральний природно-ресурсний потенціал Хмельницької області за умов інтеграційних процесів / І.Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. — 2014. — № 3. Т. 2. — С. 7–13.

5. Журба І.Є. Територіальна диференціація та ефективність використання природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області / І.Є. Журба // Вісник Технологічного університету Поділля. — 2003. — № 6. — С. 153–159.

Надійшла 03.03.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТИМУЛЮЮЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджено механізм реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики. За результатами дослідження визначені основні напрями та інструменти реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики в Україні, а також обґрунтовано необхідність їх удосконалення.

Ключові слова: фіскальна політика, стимулюючий потенціал, податкова система, податкові пільги, спеціальні податкові режими.

YAREMA Y. R.

Lviv National University named after I. Franko

THE MECHANISM OF REALIZATION OF STIMULATING POTENTIAL OF FISCAL POLITICS

The mechanism of realization of stimulating potential of fiscal politics is researched in the article. According to the result of the research, basic directions and instruments of realisation of stimulating potential of fiscal politics are defined in Ukraine, and the necessity of their improvement are also justified.

Keywords: fiscal politics, stimulating potential, tax system, tax exemptions, special tax regimes.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, виважена і збалансована фіскальна політика є одним із основних факторів зростання виробництва, інвестиційної активності суб'єктів господарювання та зайнятості населення. Активне відновлення вітчизняної економіки на підставі високої якості розвитку неможливе без побудови прогнозованої, ефективної з посиленням стимулюючого потенціалу податкової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики України присвячені праці вітчизняних вчених: В.Л. Андрущенко, О.В. Зварич, С.В. Каламбет, А.Л. Коломієць, І. Г. Лук'яненко, С.С. Мошкова, А.Д. Мельник, І.О. Луїніної, В.М. Суторміної, В. М. Федосова, І. Я. Чугунова та інших.

Мета і завдання статті. Метою статті є дослідження механізму реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики в Україні. Завдання статті – проаналізувати основні напрями та інструменти реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики, а також визначити можливі шляхи їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діюча система оподаткування в Україні носить безсистемний характер з переважанням фіскальних функцій та відсутністю функції стимулювання. Податкова політика в Україні формується під впливом поточних зобов'язань, лобізму, без відповідного наукового обґрунтування і аналізу наслідків від введення тих або інших податків і зборів. Вона направлена на максимальне вилучення коштів платників, що фактично позбавляє суб'єктів господарювання прибутку - головного мотиву їх діяльності, внаслідок чого звужує можливості нагромадження коштів, які могли б бути інвестованими в розвиток виробничої бази, і призводить або до банкрутства підприємств, або до переходу в тіньову економіку.

Нестабільність та часті зміни на законодавчому рівні створюють напругу у відносинах фіскальних органів з платниками податків, знижують господарську активність суб'єктів господарювання, роблять неможливим грамотне планування економічної діяльності, уповільнюють економічне зростання в цілому у державі. Особливо шкідливими такі дії стають для малих та середніх підприємств, часто ставлячи їх на грань банкрутства.

Таким чином, в умовах негативного впливу системних деформацій на економіку для більшості підприємств і підприємців іноді єдиним засобом для продовження діяльності стало приховування частини доходів.

У зв'язку з цим першочергове значення має створення сприятливих умов для легальної економічної діяльності і формування "економіки довіри" на основі максимального врахування інтересів всіх суб'єктів господарювання.

Одним з напрямів проведення податкової політики є зниження податкового навантаження з відповідним розширенням бази оподаткування шляхом [2]:

- стимулювання створення малих і середніх підприємств і надання їм можливостей для ефективного розвитку;
- сприяння виходу вітчизняного виробника на світовий ринок;
- попередження виникнення у суб'єктів господарювання податкового боргу;

• відміни економічно не виправданих пільг по оподаткуванню, які безпосередньо не пов'язані з соціальним захистом малозабезпечених верств населення і не мають інвестиційної спрямованості.

Основною орієнтацією реформування податкової системи держави на сьогодні є виведення значної частини економіки з тіні за рахунок скорочення податкового навантаження як на громадян так і на бізнес. В ідеалі оптимально побудована податкова система повинна, з однієї сторони, в повній мірі забезпечувати фінансовими ресурсами потреби держави, а з іншої – не тільки не знижувати стимули платників податків до підприємницької діяльності, але й зобов'язувати їх до постійного пошуку шляхів підвищення ефективності господарювання [5, с.139].

Найціннішим з погляду фіскальної політики держави є вдосконалення механізмів регулювання підприємницької діяльності у напрямі її легалізації і підвищення позитивних фінансових результатів, збільшення надходжень від оподаткування які є вагомою складовою бюджетних доходів.

Тому, на сьогодні актуальною для України є розробка такого механізму оподаткування, який стимулював би одночасне збільшення доходів бюджету і зростання ефективності господарської діяльності підприємств. Передумовою для розробки зазначеного механізму є вирішення таких стратегічних завдань:

– посилення конкурентоздатності вітчизняного товаровиробника на міжнародному ринку за рахунок зменшення податкової складової у витратах підприємств і зменшення витрат платників на обчислення і сплату податків;

– підвищення ефективності адміністрування податків;

– забезпечення податкової справедливості для встановлення справедливих конкурентних умов у вітчизняній економіці;

– мінімізація масштабів соціальної нерівності.

З метою забезпечення економічного зростання необхідне зниження рівня податкового навантаження на бізнес. Разом з тим, слід зазначити, що загальне зниження ставок податків не обов'язково зменшить надходження до бюджету країни. Реалізація таких заходів, як підтверджує світова практика, навпаки, призводить до збільшення бюджетних надходжень за рахунок активізації господарської та інвестиційної діяльності підприємництва, а також сприяє виходу економіки з "тіні".

Оптимальний рівень податкового навантаження є важливим чинником для забезпечення виконання системою оподаткування не тільки фіскальної, але і стимулюючої функції.

Для принципового вирішення питання щодо оптимізації податкового навантаження необхідно якнайповніше задіяти стимулюючу функцію податкової системи, яка б сприяла зростанню ВВП і тим самим розширювала і зміцнювала податкову базу, створювала сприятливі умови для успішного використання фіскальної функції податків.

Механізм реалізації стимулюючого потенціалу має забезпечити реалізацію наступних заходів (рис. 1):

- підвищення фіскальної ефективності податкової системи з дотриманням цілей стимулювання ділової та інвестиційної активності;

- забезпечення стимулюючого потенціалу податкової системи із залученням бізнесу для досягнення цілей соціально – економічного розвитку шляхом надання податкових преференцій;

- удосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва.

В умовах гострого дефіциту державних фінансів, підвищення фіскальної ефективності податкової системи необхідно забезпечувати не порушуючи реалізацію цілей стимулювання ділової та інвестиційної активності. Досягти цього можна, в т.ч. шляхом таких доступних на сьогодні заходів [4]: підвищення ставок непрямих податків, передусім акцизних, розширення групи пільгових товарів за рахунок предметів розкоші; справляння транспортного податку для різних видів транспорту з високою потужністю двигуна. В ідеологію транспортного податку має бути покладений принцип: "хто більше їздить, той більше і платить" — пряма залежність від обсягу використаного палива, а не від наявності транспортного засобу; підвищення продуктивності ПДВ, що має значний резерв збільшення надходжень; активізація боротьби з мінімізацією оподаткування та посилення роботи зі стягнення нарахованої, але не сплаченої частини податкових зобов'язань; посилення фіскального тиску на господарську діяльність, пов'язану з експлуатацією та споживанням природних ресурсів; запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб; підвищення ставок єдиного податку та передбачення їх щорічної індексації, запровадження додаткових обмежень щодо видів діяльності, на які не може бути поширена спрощена система оподаткування.

Вагомий стимулюючий потенціал має оподаткування природних ресурсів, використання якого дозволить забезпечити зниження податкового навантаження на прибуток підприємств як джерела їх інвестиційної та ділової активності. Однією з причин недосконалого законодавства з питань ресурсного та екологічного оподаткування є негативний вплив вітчизняних фінансово-промислових груп, що зацікавлені в сировинному аспекті. Відтак, не забезпечено стимулюючий потенціал ресурсно-екологічних платежів стосовно раціонального використання природних ресурсів, зниження екологічного навантаження, а також стимулювання високотехнологічних, енергозберігаючих та інноваційних інвестицій у промисловість.

Для стимулювання більш ефективного та раціонального використання, збереження та відтворення

природно-ресурсного потенціалу держави доцільною була б рестриктивна політика (політика стримання) при експорті сировинної та низькотехнологічної продукції. Зокрема, слід використовувати такі її інструменти, як: запровадження експортного мита на вивіз природних ресурсів, високі та диференційовані залежно від вичерпності та цінності ресурсів ставки податків на видобуток корисних копалин, понижуючі коефіцієнти для відшкодування ПДВ експортерам сировини [3, с.29].



Рис. 1. Механізм реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики (джерело: узагальнено автором на підставі [3, 4])

Важливим елементом в забезпеченні реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики є оптимізація використання спеціальних податкових режимів. Питання застосування спеціальних правових режимів економічної діяльності впродовж останніх років є доволі дискусійним, оскільки на початковому етапі їх застосування створювало умови для зміцнення позицій вітчизняного бізнесу на внутрішньому та зовнішньому ринках. Однак, подальша необґрунтована, безсистемна політика стосовно застосування різних видів державних гарантій та преференцій привела до використання цього інструменту переважно для оптимізації оподаткування та одержання вигідніших конкурентних переваг у вітчизняному бізнес-середовищі.

Сподівання, що за допомогою СПРЕД (спеціальні правові режими економічної діяльності) буде активізовано іноземні інвестиції у “точки зростання” (сфера високотехнологічного та інтелектуального виробництва), не виправдалися. Низка СЕЗ (спеціальні економічні зони) та ТПР (території пріоритетного розвитку) так і не розпочали свою роботу. Проте й успішні СЕЗ та ТПР в Україні спрямовували свою діяльність переважно на розвиток підприємств старого технологічного укладу, посилення експлуатації природних та людських ресурсів країни чи її геостратегічного положення. Значним був рівень зловживань пільговими режимами спеціальних територій для безмитного ввезення на територію України імпоротної продукції споживчого призначення. Це обумовило прийняття у березні 2005 року рішення про скасування всього комплексу податкових пільг, наданих у СЕЗ і ТПР України [1].

В Україні слід запровадити нові форми і функціональні одиниці спеціальних податкових режимів, адаптовані до вимог СОТ і ЄС. Відповідно до правил і стандартів ЄС допомога може надаватися на дослідження та розробки, підтримку депресивних регіонів, впровадження систем охорони довкілля, розбудову інфраструктури тощо. Стимулюючими формами державної допомоги суб'єктам господарювання можуть бути субсидії, державні гарантії, податкові та митні пільги тощо. Таким узгодженим формам податкових пільг відповідають, зокрема, звільнення від сплати ввізного мита та податку на додану вартість, відстрочення сплати податку на додану вартість при імпорті товарів, що не виробляються в Україні (нового устаткування та комплектуючих виробів до нього за умови, що податок зазначається як такий у декларації), застосування пільгової (нульової) ставки при сплаті ввізного мита та податку на додану вартість, сплата єдиного податку тощо [3, с.31].

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження встановлено, що надмірне податкове навантаження справляє антистимулюючий вплив на підприємницьку і інноваційну діяльність, інвестиційні

процеси. Антистимулююча роль вітчизняного оподаткування, визначається також в постійній практиці внесення змін в податкове законодавство, деяких нечіткостях трактування положень цього законодавства.

В зв'язку з вищенаведеним в статті запропоновано механізм реалізації стимулюючого потенціалу фіскальної політики направлений на створення умов для поліпшення стану реального сектору економіки, активізації інвестиційного процесу, стимулювання розвитку пріоритетних галузей народного господарства.

Література

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : [монографія] / Я. А. Жаліло. — К. : НІСД, 2009. — С. 304–305.
2. Користін О.Є. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу / О.Є. Користін // Фінанси України. – 1997. – № 12. – С. 92–98.
3. Мельник М. Напрями підвищення податкового потенціалу стимулювання ділової активності в Україні / М. Мельник // Економіст. – 2011. – № 5. – С. 28–32.
4. Молдован О.О. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? / О.О. Молдован, О.В. Шевченко, Я.А. Жаліла / Державний інститут регіональних досліджень. – К. : НІСД, 2010. – 80 с.
5. Мороз С.В. Неминуче реформування податкової політики України / С.В. Мороз, О.Т. Кальмук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 5. – С. 135–139.

Надійшла 16.03.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ТОРГІВЛІ ТА ТОВАРОЗНАВЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 658. 338.1

СТЕФАНИШИН О. Б.

Львівський інститут Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

В роботі визначено соціальну роль сфери торгівлі в контексті забезпечення трудової зайнятості, в тому числі самозайнятості населення в Україні. В результаті проведеного дослідження отримано дані про частку зайнятого населення в торгівлі та про кількість зайнятих працівників на підприємствах та фізичних осіб-підприємців, розраховано продуктивність праці в сфері торгівлі. Всі дані досліджені в динаміці, визначено абсолютні зміни показників та темпи їх змін.

Ключові слова: торгівля, розвиток, соціально-економічна роль.

STETANYSHYN O. B.

Lviv Institute of private company "Higher educational institution "Inter-Regional Academy of Personnel Management"

SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF TRADE IN UKRAINE

The research defines the socio-economic role of trading sphere in terms of employment in Ukraine, self-employment inclusive. On completion of the carried out study, there was obtained the data on the percentage of people involved in trading, as well as those dedicated to companies and individual entrepreneurs. The level of working productivity in trading was calculated. In fact, in terms of employment in general, the share of those involved in trading remains persistently high (up to 21,9% in 2014) and shows the best performance rate among all the other economic activity types. The rate of the people working in trading enterprises makes 16% out of the total number of companies' employees in Ukraine. Among the Ukrainian individual entrepreneurs, trade-focused rate is up to 60%. All the data were researched in-situ, in actual practice. There were also determined the absolute changes indices and their rates. The obtained data allow us to consider the significance of the trading sphere and increase of its impact on the socio-economic development of Ukraine.

Keywords: trade, development, social and economic role.

Вступ

В сучасних умовах крім традиційних функцій (забезпечення економічного обміну, зміни форми вартості товару, організації товарного обігу), торгівля активізує вплив на виробництво і споживання, міжрегіональні поставки, міжгалузевий обмін як потужний інтегратор в економічних відносинах [1, с. 3]. Соціально-економічна роль торгівлі в сучасних умовах вдосконалюється та модифікується. У контексті зростання соціальної ролі торгівлі значний інтерес становлять можливості цієї сфери в забезпеченні трудової зайнятості на тлі поширення безробіття в Україні.

Соціальна роль торгівлі становить значний інтерес для вітчизняних вчених. Багатий доробок у працях В. Апопія, О. Ляш, Т. Костиненка, Е. Лібанової, Н. Міценко, С. Сафронова та ін., утворює нас у думці про зростаючу актуальність та значущість даного питання. Водночас, малодослідженими залишаються питання масштабів та тенденцій забезпечення трудової зайнятості сфери торгівлі.

Звичайно, оцінюючи соціальну роль розвитку торгівлі слід опиратися на комплекс показників (індикаторів) для повноти дослідження [1, с.25]. В межах даного дослідження зупинимось лише на деяких, що стосуються забезпечення трудової зайнятості.

Основна частина

Дослідимо стан та динаміку зайнятого населення в Україні та частку зайнятих яку забезпечує торгівля (табл. 1). В Україні відбулось зменшення кількості зайнятих на 1288,1 тис. осіб (темпа падіння склав 6,7%). Кількість зайнятого населення у торгівлі теж знизилась на 194,5 тис. осіб, темпа падіння склав 4,7% і був нижчим, ніж по Україні. Частка зайнятих у торгівлі залишається стабільно високою від 21,5% у 2012 році до 21,9% у 2014 році – це найвищі показники. Для прикладу, у сільському господарстві зайнято близько 17% усіх зайнятих в Україні, а у промисловості від 16,8% у 2012 році до 16% у 2014 році з тенденцією до зменшення. Усі інші сфери діяльності забезпечують значно менші показники часток зайнятих в усій сукупності зайнятих в Україні (розраховано за [2]).

Досліджуючи кількість зайнятих працівників суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (табл.2) доходимо висновку, що торгівля забезпечує високу частку зайнятих на підприємствах (16,1% у 2014 році), а частка зайнятих фізичних осіб-підприємців у торгівлі до загальної кількості зайнятих фізичних осіб-підприємців в Україні є найвищою (55,8% у 2014 році). Для порівняння, традиційно найбільшу частку зайнятих на підприємствах забезпечує промисловість із показником (38,6% у 2014 році). Найближче до лідерів: промисловості та торгівлі є сільське господарство із показником 10,0% у 2014 році.

Ці тенденції прослідковуються на протязі усього досліджуваного періоду. Так, частка зайнятих працівників у торгівлі на підприємствах становила 15,5% у 2012 році, 15,6% у 2013, а серед фізичних осіб-

підприємств – 59,6% у 2012 році; 58,7% у 2013 році. У промисловості частка зайнятих працівників на підприємствах залишається найвищою в Україні (39,4% у 2012 році; 39,5% у 2013 році). Зате, частка зайнятих фізичних осіб-підприємців у промисловості становить лише (8,0% у 2012 році; 7,7% у 2013 році). Приблизно таку ж частку серед зайнятих фізичних осіб-підприємців забезпечують: транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність (6,6% у 2012 році; 6,5% у 2013 році); тимчасове розміщення й організація харчування (5,6% у 2012 році; 5,8% у 2013 році).

Таблиця 1

Стан та динаміка зайнятого населення в Україні та сфері торгівлі*

Зайняте населення	2012	2013	2014	Відхилення +/-2014 до 2012 рр.	Темп росту, %
Всього в Україні, тис. ос.	19261,4	19314,2	18073,3	-1288,1	93,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, тис. ос.	4160,2	4269,5	3965,7	-194,5	95,3
Частка зайнятих у торгівлі відносно усього зайнятого населення, %	21,5	22,1	21,9	0,4	102

* Дослідження проводились лише за 2012–2014 рр. у зв'язку з переходом до КВЕД-2010

Таблиця 2

Кількість зайнятих працівників суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності*

Усього, тис. осіб	У тому числі				
	підприємства		фізичні особи-підприємці		
	тис. осіб	у відсотках до загальної кількості	тис. осіб	у відсотках до загальної кількості	
у 2014 році					
Усього	8796,7	6298,5	100,0	2498,2	100,0
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2409,3	1015,2	16,1	1394,1	55,8
У 2013 році					
Усього	9729,1	7406,5	100,0	2322,6	100,0
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2518,6	1156,0	15,6	1362,6	58,7
У 2012 році					
Усього	9957,6	7679,7	100,0	2277,9	100,0
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2550,4	1193,4	15,5	1357,0	59,6

*Кількість зайнятих працівників визначається з урахуванням штатних, позаштатних і неоплачуваних (власників, засновників підприємства та членів їх сімей) працівників підприємства.

Така висока частка зайнятих у торгівлі як фізичні особи-підприємці показує високу соціальну значимість торгівлі. Саме займаючись торгівлею, населення реалізує можливості самозайнятості та покращення матеріального стану. На макрорівні – це забезпечує отримання надходжень до держбюджету у вигляді податків та до Пенсійного фонду у вигляді соціальних відрахувань. Така ситуація наводить на висновок про необхідність системного підходу у державному регулюванні функціонування та розвитку торгівлі.

Досліджуючи динаміку кількості суб'єктів господарювання в Україні загалом та за видами економічної діяльності (табл.3) робимо висновок на основі статистичних даних, що показник частки суб'єктів господарювання у торгівлі до загальної кількості усіх суб'єктів господарювання в Україні є найвищим постійно (28,4% у 2012 році; 28,1% у 2013 році; 27,6% у 2014 році). Усі інші суб'єкти господарювання забезпечують значно нижчі показники. Так, найближчими до торгівлі, але із значним розривом, є сільське господарство (13,1% у 2012 році; 12,7% у 2013 році; 13,5% у 2014 році) та

промисловість (11,9% у 2012 році; 12,5% у 2013 році; 12,4% у 2014 році). Щодо фізичних осіб-підприємців, то майже 60% усіх фізичних осіб-підприємців в Україні зайняті в торгівлі.

Таблиця 3

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності*

Усього, одиниць	У тому числі				
	підприємства		фізичні особи-підприємці		
	одиниць	до загальної кількості, %	одиниць	до загальної кількості, %	
у 2014 році					
Усього	1 932 161	341 001	100,0	1 591 160	100,0
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	988 694	93 972	27,6	894 722	56,2
У 2013 році					
Усього	1 722 070	393 327	100,0	1 328 743	100,0
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	890 658	110 414	28,1	780 244	58,7
У 2012 році					
Усього	1 600 127	364 935	100,0	1 235 192	100,0
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	843 075	103 798	28,4	739 277	59,8

Продуктивність праці є узагальнюючим основним показником, що характеризує ступінь ефективності процесу праці, у сфері торгівлі визначається середнім розміром товарообороту на одного працівника. Цей показник характеризує обсяг товарообороту, реалізованого одним працівником підприємства за певний проміжок часу. Незважаючи на широке використання та простоту розрахунку, рівень та динаміка цього показника не дозволяє повною мірою відтворити рівень продуктивності праці та його зміну, провести порівняльний аналіз. Він не враховує трудомісткість реалізації окремих товарних груп, зрушення у структурі товарообороту та змін у трудомісткості продажу товарів. Крім того, в умовах інфляції зростання обсягу товарообороту відбувається не в результаті зростання фізичної маси товарів, що реалізуються, а у зв'язку зі зміною рівня цін на товари [5, с. 95].

Таблиця 4

Продуктивність праці у сфері торгівлі

Показник	2012	2013	2014	Відхилення +/-2014 до 2012 рр.	Темп росту, %
Зайняте населення в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів, і мотоциклів, тис. осіб	4160,2	4269,5	3965,7	-194,5	95,3
Валовий товарооборот (оптової та роздрібної торгівлі), млн грн.	1154989,2	1197113,1	1220815,0	65 825,8	105,7
Продуктивність праці у сфері торгівлі млн грн/тис. ос.	278	280	307	29	110

Темп падіння зайнятого населення в торгівлі склав 4,7%, у цей же час відбулось зростання валового товарообороту торгівлі на 5,7%. Це призвело до зростання продуктивності праці у торговій сфері на 10%. Хоча, щоб уникнути сумнівів, щодо впливу на зростання товарообороту торгівлі цінового фактора, слід провести дослідження за індексом фізичного обсягу товарообороту та доповнити дані дослідження іншими якісними показниками розвитку торгівлі, що буде зроблено в подальших наших дослідженнях.

Висновки

Отримані дані засвідчують тенденцію зростання трудового потенціалу торгівлі на відміну від інших сфер, як промисловості і сільського господарства. Вражаючи, але цілком очікувані, отримані результати

щодо реалізації самозайнятості через зайнятість фізичних осіб-підприємців у торгівлі та можливостей її нарощування. Важливо зазначити, що за умов ринкових трансформацій та потрясінь самозайнятості для певної частини населення – спосіб виживання у скрутній життєвій ситуації. Самозайнятості можна охарактеризувати як стратегію забезпечення умов життєдіяльності та часткове вирішення проблеми безробіття.

На тлі складних і динамічних процесів, що відбуваються в Україні в політичній, соціальній та економічній сферах набуває очевидності зростання соціально-економічної ролі внутрішньої торгівлі. Досліджений у статті аспект абсорбування сферою торгівлі трудового потенціалу, дає можливість говорити про зростання можливостей цієї сфери в забезпеченні трудової зайнятості в Україні.

Література

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [В.В. Апопій, І.М. Копич, О.Г. Біла та ін. ; за ред. В.В. Апопія, І.М. Копича]. – К. : «Академвидав», 2012. – 424 с.
2. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012–2014 рр. [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кількість зайнятих працівників суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2012–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Власова Н. О. Планування трудових ресурсів підприємств роздрібно торгівлі : [навч. посіб.] / Н. О. Власова, І. В. Жавко. – Харків, 2002. – 192 с.

Надійшла 16.03.2016; рецензент: д. е. н. Іляш О. І.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 339.543

ДЬЯЧЕНКО О. В., ВИШИНСЬКА Т. Л., ЛИТВИН С. М.
Київський національний торговельно-економічний університет

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ОДИН ІЗ ЗАСОБІВ ВИЯВЛЕННЯ ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті систематизовано види правопорушень у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, визначено мотиви вчинення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності митних правопорушень, докладно розглянуто форми митного контролю, досліджено способи попередження та виявлення порушення митних правил, наведено перелік товарів групи ризику залежно від напрямку переміщення товарів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, контрабанда, митне правопорушення, митне регулювання, митний контроль, порушення митних правил.

DIACHENKO O., VYSHYNSKA T., LITVIN S.
Kyiv National University of Trade and Economics

CUSTOMS CONTROL AS ONE OF WAY OF DETECTION OF OFFENCES IN CUSTOMS REGULATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Types of offenses in the field of customs regulation of foreign economic activity are systematized. Motives of committing of customs offenses by subjects of foreign economic activity are identified. Forms of customs control are reviewed in detail. Ways to prevent and detect violations of customs rules are investigated. The list of goods at risk depending on the direction of the movement of goods is given.

Keywords: foreign economic activity, smuggling, customs offenses, customs regulation, customs control, violations of customs rules.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з переміщенням через митний кордон країни як юридичними, так і фізичними особами товарів і транспортних засобів. Здійснення митного контролю є однією з основних функцій митних органів будь-якої держави. Процеси євроінтеграції, що відбуваються в Україні, впливають на навантаження на митні органи, так як, з одного боку, передбачається підвищення якості митного регулювання, що сприяє створенню умов для ефективного захисту економічної безпеки країни, а з іншого – максимально сприяти розвитку зовнішньоторговельної діяльності. Тому питання здійснення митного контролю у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності потребують постійного дослідження.

Аналізостанніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти правопорушень у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відображено в дослідженнях Є.В. Додіна, О.П. Гребельника, В.П. Пашка, С.С. Терещенка, М.Т. Білухи та ін.

Метою статті є систематизація видів правопорушень у сфері митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та визначення причин їх скоєння.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення ринкової системи на сучасному етапі економічного розвитку характеризується наявністю суперечностей накопичення первісного капіталу. Найчастіше порушення відбуваються у сфері митно-тарифних відносин [1]. Тому митному контролю підлягають усі товари, що переміщуються через митний кордон України. У пунктах пропуску через державний кордон України створюються зони митного контролю з метою виявлення правопорушень, за які суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність. Такі дії можуть класифікуватись митними органами у двох напрямках: як контрабанда та як порушення митних правил.

Контрабанда (від фр. «contrebände», італ. «contrabbando»; «contro» – проти + «bando» – указ, постанова). Іншими словами – «таємне безмитне перевезення чого-небудь через кордон» [2, с. 9].

За оцінками експертів, орієнтовні обсяги міжнародного товарообігу, пов'язаного з контрабандою, перевищують 20% легального світового товарообігу [3].

Згідно зі ст. 201, 305 Кримінального кодексу України під контрабандою розуміється переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, вибухових речовин, радіоактивних матеріалів, зброї та боєприпасів (крім гладко ствольної мисливської зброї та бойових припасів до неї), спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації, а також наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів чи прекурсорів або фальсифікованих лікарських засобів [4]. Незаконне переміщення через митний кордон інших товарів з 18.01.2012 р. не є в Україні карним злочином, а розглядається як адміністративне правопорушення – порушення митних правил, за виключенням випадків наявності ознак, пов'язаних зі

злочинами. Наприклад, легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом (ст. 209 Кримінального кодексу України), або ухилення від сплати податків та зборів (ст. 212 Кримінального кодексу України).

Переміщення товарів транспортних засобів через митний кордон України поза митним контролем означає переміщення або дії, спрямовані на їх переміщення (закінчений або незакінчений злочин – ст. 13–16 Кримінального кодексу України):

- 1) поза місцем розташування митниці;
- 2) у межах розташування митниці, але поза зоною митного контролю;
- 3) поза часом здійснення митного оформлення (тобто до відкриття чи після закриття митниці, яка є тимчасовою або працює не цілодобово);
- 4) з незаконним звільненням від митного контролю.

Обов'язковою ознакою складу злочину є місце його вчинення – митний кордон.

Переміщення товарів транспортних засобів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю – це їх переміщення:

- шляхом фізичного приховування – з використанням тайників та інших засобів, що утруднюють виявлення товарів, з наданням одним товарам вигляду інших;
- шляхом документального приховування – з поданням митному органу як підстави для переміщення товарів підроблених документів, одержаних незаконним шляхом, які містять неправдиві дані та документів, що є підставою для переміщення інших товарів.

Характерною особливістю контрабанди є те, що злочинці швидко реагують на зміни кон'юнктури ринку, митного режиму та системи оподаткування, постійно вдосконалюють способи незаконного переміщення товарів та відповідних заборонених предметів. Контрабандна діяльність досить часто поєднана з такими злочинами, як відмивання грошей, ухилення від сплати митних платежів та інших податків і зборів, збут та зберігання наркотичних засобів або психотропних речовин, одержання чи давання хабара тощо [5]. Контрабанда є одним з головних дестабілізуючих чинників внутрішнього ринку України, що негативно впливає на розвиток національної економіки, її стратегічних галузей [6].

Порушення митних правил (далі – ПМП) – адміністративне правопорушення, яке являє собою протиправні, винні або з необережності) дії чи бездіяльність, що посягають на встановлений законодавством порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України, і за які передбачена адміністративна відповідальність [7].

Адміністративна відповідальність за правопорушення настає у разі, якщо ці правопорушення не тягнуть за собою кримінальної відповідальності. Необхідно звернути увагу, що, на відміну від кримінального злочину – контрабанди, порушення митних правил не потребує доведення вини у вигляді умислу щодо скоєння правопорушення (ст. 24 Кримінального кодексу України).

Здебільшого скоєння цього виду правопорушень обумовлено незнанням митних правил з боку громадян або службових осіб суб'єктів підприємницької діяльності, які могли, але через власну необачність чи бездіяльність не ознайомились з діючими нормами та правилами або не скористались ними.

Мотивами митних правопорушень переважно є наступні (рис. 1). Причини, через які вчинюються митні правопорушення, досить очевидні – отримання фінансової вигоди та переваг у торгівлі, тиск з боку конкурентів.



Рис. 1. Мотиви вчинення порушення митних правил суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності

Митні правопорушення створюють підґрунтя для нечесної конкуренції на ринку, оскільки неякісні товари можуть продаватися під виглядом якісних або ж якісні – за цінами нижчими, ніж у конкурентів, незаконно ввезені товари створюють не доброзичливу конкуренцію внутрішньому виробнику, примушуючи його обмежувати або навіть закрити виробництва. Таким чином, митні правопорушення завдають шкоди як суспільству у цілому, так і конкретним громадянам-споживачам незаконно ввезених товарів. Крім того, руйнування внутрішнього виробництва, а отже, скорочення робочих місць та бюджетних соціальних програм, може викликати соціальні протести як у працівників окремої галузі, так й у певних регіонах.

В Україні використовуються чотири способи попередження та виявлення митних правопорушень: митний контроль, який включає документальний контроль (вивчення документів на вантаж) та фізичний контроль (проведення митного огляду переміщуваних товарів транспортних засобів), а також виявлення митних правопорушень за допомогою методу оцінки ризиків, оперативно-розшукової діяльності, та такого

елементу митного контролю, як постаудит (posteriori), який надає можливість митним органам контролювати законність переміщення товарів (рис. 2). У разі виявлення ПМП протягом кількох років після випуску цих товарів у вільний обіг притягти винних у вчиненні митного правопорушення осіб до відповідальності.



Рис. 2. Способи попередження та виявлення порушення митних правил

У ході митного контролю посадові особи митного органу вивчають наявні документи на вантаж. Виходячи з даних, отриманих у ході документального контролю, вони можуть прийняти рішення й про проведення фізичного контролю, тобто митного огляду переміщуваних товарів. Важливу роль при проведенні документального контролю відіграє вивчення відомостей про переміщувані товари до того, як з'явиться можливість їх фізичного контролю [8]. З цією метою використовується такий документ контролю доставки вантажів, як попередня декларація (далі – ПД).

Попередня декларація надає можливість митним органам визначити доцільність застосування митного огляду товарів ще до того, як вони перетнуть кордон. Після надходження товарів для контролю митні органи мають можливість порівняти дані, наведені у ПД, з даними фактично наданих документів на вантаж. Наявність розбіжностей у даних є індикатором можливого правопорушення.

Вивчення митних декларацій (далі – МД), контракту та товаротранспортних документів здійснюється з метою визначення відповідності даних про експортера, імпортера, перевізника, товари (їх кількість, вартість, класифікація за УКТ ЗЕД), відповідності умов переміщення товару заходам тарифного та нетарифного регулювання. До товаротранспортних документів відносяться книжки МДП, СМР, залізничні накладні, авіанакладні, коносаменти тощо, а до товаросупровідних інвойси (фактури, рахунки-фактури), пакувальні листи, специфікації. При цьому слід мати на увазі, що найчастіше підроблюються інвойси та завантажувальні листи. Вивчаючи документи, посадові особи митного органу звертають увагу на предмет ввезення та вивезення; маршрут перевезення (використання непрямого або нелогічного маршруту); вартість перевезення (можливість перевезення дешевих товарів дорогим транспортом); пакування (невідповідність пакування заявленим товарам); маса (відповідність маси, кількості та характеру товару); походження товару (відповідність товару тим, що традиційно виробляються у зазначеній країні походження); відправник, отримувач, перевізник (чи є суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності на обліку в митних органах та чи вчиняв він митні правопорушення раніше); вартість (відповідність вартості товару, що переміщується через кордон, звичайній вартості); описання товарів (чи чітким є описання, чи дозволяє воно однозначно ідентифікувати товари).

За допомогою фізичного контролю можна перевірити характеристику товарів, що переміщуються через митний кордон, їх якість, кількість, а також встановити чи відповідають вони фактично тим, що вказані у документах, поданих для митного оформлення. У ході митного огляду можуть бути перевірені такі характеристики товарів: відповідність вартості (її завищення або заниження); відповідність якісних та кількісних характеристик (найменування, якість, кількість, маса); правильність класифікації за УКТ ЗЕД; відповідність застосування заходів нетарифного регулювання.

Визначаючи, які саме товари будуть оглядатись, можна користуватися різними критеріями відбору – від випадкового чи вибіркового до повного огляду наперед визначених товарів як результат оцінки ризиків.

При прийнятті рішення про випадковий чи вибіркового огляд митник може керуватися своїм власним досвідом чи інтуїцією, а при огляді наперед визначених товарів – на підставі спеціально обраних критеріїв оцінки ризиків, до яких найчастіше відносяться такі:

- переміщення товарів з групи підвищеного ризику, зокрема товарів, що обкладаються високими ставками мита та податків;
- часте вчинення перевізником, експортером чи імпортером характерних митних правопорушень одного типу;
- країна експорту або походження товарів, що переміщуються;
- маршрут переміщення;
- переміщення товарів, до яких застосовуються жорсткі заходи нетарифного регулювання.

Для оцінки ризиків використовуються різноманітні форми та методи орієнтовного визначення

можливості того, що товари, які підлягають митному оформленню, будуть переміщуватись, переміщуються, були переміщені або декларуються з порушенням митного законодавства.

Оцінювання ризиків є надзвичайно важливим елементом роботи митних органів, оскільки, зважаючи на кількість товарів, що переміщуються через кордони, неможливо детально вивчити абсолютно всі документи, які надаються для митного оформлення, або ж оглянути всі вантажі. Оцінка ризиків дозволяє зосередитись на конкретних відправленнях та ретельно проконтролювати саме їх.

За результатами збирання інформації (наприклад, з товаросупровідних та товаротранспортних документів) проводиться її оцінка, залежно від якої приймається відповідне рішення та здійснюється контроль у тій чи іншій формі. При цьому в ході контролю отримується додаткова інформація. У разі, якщо оцінка початково зібраної інформації надала можливість виявити митне правопорушення, при появі аналогічних ситуацій слід приймати відповідні рішення щодо проведення митного контролю. Якщо ж виявиться, що ситуації повторюються з частою періодичністю, а контроль виявляє митні правопорушення, то це свідчить про виявлення схеми незаконного переміщення товарів, способу вчинення митного правопорушення.

Першим етапом для селекції критеріїв ризику є визначення конкретного товару, який, на думку митних органів, з високим ступенем ймовірності може стати безпосереднім предметом митного правопорушення. З огляду на це, можливі об'єкти правопорушень поділяють на три основні групи, а саме: товари, цінності; наркотичні засоби, психотропні речовини та прекурсори; зброя та боєприпаси, сильнодіючі, отруйні, радіоактивні, вибухові речовини, історичні та культурні цінності.

Другим етапом підготовки до здійснення аналізу є визначення напрямку переміщення цих товарів через митний кордон: ввезення, вивезення, транзит.

Залежно від того, яка саме група підлягає аналізу, критерієм ризику є [9]:

1. Для виявлення товарів, що переміщуються незаконно, та які ввозяться в рамках торговельного обігу:

- рівень податкового навантаження на імпорт конкретного товару в Україну;
- кількість та жорсткість заходів нетарифного регулювання, які застосовуються при ввезенні цього товару;
- потреба внутрішнього ринку України в цьому товарі;
- наявність вітчизняних виробників аналогічного товару та ціни на їхню продукцію порівняно з цінами товару, що імпортується (чим менше такого товару виробляється в Україні, тим вище потреба в ньому на внутрішньому ринку, а отже, і вище ризик його незаконного ввезення);
- заявлений митний режим та особливість переміщення;
- наявність у межах групи (позиції) УКТ ЗЕД субпозицій з великою різницею у ставках ввізного мита;
- вид транспорту;
- доцільність використання саме цього виду транспорту;
- заявлена країна походження;
- «прозорість» зовнішньоекономічної операції, яку можна частково оцінити через дані товаросупровідних документів та інформацію про суб'єктів операції (відправники, одержувачі, особи, відповідальні за фінансове врегулювання, експедитори, перевізники, агентські та брокерські організації, митні ліцензійні склади тощо);
- статистичні дані про результати правоохоронної діяльності митних органів за попередні періоди стосовно обраних товарів з урахуванням транспорту та «прозорості» операції.

2. Для виявлення наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів у зовнішньоекономічних вантажах, які ввозяться на митну територію України у режимі імпорту або транзиту:

- країна-експортер товару (віднесення країни-експортера до переліку країн ризику, тобто країн, які знаходяться в нарконебезпечних регіонах);
- вид наркотику, характерного для експорту з цієї країни;
- потреба (платоспроможний попит) внутрішнього ринку України у наркотиках такого виду;
- вид транспорту;
- країни транзиту та ймовірність довкладення наркотиків у вантаж або транспортний засіб у одній з країн транзиту;
- національність перевізника (екіпажу або команди транспортного засобу);
- країна реєстрації транспортного засобу;
- дані про водіїв (екіпаж, команду);
- вид товару;
- економічна доцільність зовнішньоекономічної операції, в ході якої переміщується цей товар;
- економічна доцільність транспортування товару саме таким видом транспорту і саме таким маршрутом (особливо це стосується переміщення вантажів маршрутами, які віднесені до загальновідомих наркошляхів, – Балканського та Шовкового шляхів);
- статистичні дані про результати правоохоронної діяльності митних органів за попередні періоди

стосовно обраних видів наркотиків з урахуванням країни експорту, виду транспорту та «прозорості» операції.

3. Для виявлення зброї та боєприпасів, сильнодіючих, отруйних, радіоактивних, вибухових речовин, історичних та культурних цінностей у зовнішньоекономічних вантажах, які ввозяться на митну територію України у режимі імпорту або транзиту, застосовуються критерії, подібні до тих, які застосовуються для пошуку наркотиків. При цьому деякі критерії мають бути трансформовані залежно від обраного товару. Для виявлення зброї, боєприпасів та вибухівки, що переміщуються незаконно, країна експорту має аналізуватись, насамперед, з точки зору наявності локальних воєнних конфліктів у самій країні експорту або у суміжних з нею країнах. Подібним чином мають трансформуватись й інші критерії ризику залежно від товару, щодо якого здійснюється пошук. Наведений перелік не можна розглядати як завершений та досконалий, оскільки він містить тільки основні критерії ризику. Загальна кількість таких критеріїв може сягати декількох десятків, і буде змінюватись залежно від конкретного предмета пошуку.

Що стосується переліку товарів групи ризику, то у кожному з регіонів України такий перелік буде відрізнятися. Як правило, це безпосередньо пов'язано зі специфікою (напрямом) діяльності основних найбільш потужних підприємств регіону, змінами економічної ситуації та законодавчої бази суміжних держав [9].

При цьому слід зазначити, що існує перелік товарів групи ризику, які притаманні усім регіонам. У табл. 1 наведено перелік таких товарів, залежно від напрямку переміщення.

Таблиця 1

Перелік товарів групи ризику залежно від напрямку переміщення товарів

Для імпорту і транзиту		Для експорту
Алкогольні напої та тютюнові вироби.	Оргтехніка.	Алкогольні напої та тютюнові вироби.
Кава натуральна та розчинна.	Будівельні матеріали, сантехніка.	Сировинні матеріали.
Автотранспортні засоби (група 8703 за УКТ ЗЕД).	Сировина для хімічної промисловості.	Сільгосппродукція.
Електро побутові товари.	Канцелярські товари.	Лісоматеріали.
Аудіо- та відеоапаратура.	Продукти харчування.	Метали та брухт металів.

Переваги застосування оцінки ризиків є достатньо очевидними [9]:

- концентрація зусиль на конкретних цілях, уникнення розпорошення зусиль інспекторського складу;

- інформація може накопичуватись протягом тривалого часу, при цьому чим більше інформації зібрано, тим більшою є ймовірність виявлення митного правопорушення.

Найбільшу суспільну небезпеку несуть митні правопорушення, що орієнтовані на уникнення контролю або ухилення від сплати належних податків. Це порушення зобов'язання про зворотне вивезення та зворотне ввезення, порушення зобов'язання про транзит, переміщення товарів з приховуванням від митного контролю, переміщення товарів поза митним контролем, недекларування товарів та транспортних засобів.

Ці види митних правопорушень, зазвичай, вчинюються коли має місце дисбаланс між попитом та пропозицією на ринку товарів, коли податкове навантаження на той чи інший товар досить велике, або ж коли наявна суттєва різниця в обкладенні податками одних й тих самих товарів у сусідніх країнах. Прикладом збігу усіх трьох названих обставин може бути ситуація, коли кілька років тому на ринку України існував певний дисбаланс попиту та пропозиції дешевих сигарет без фільтру – попит був вищий за пропозицію. Зважаючи, що імпорт сигарет обкладається суттєвими податками, практично миттєво було організовано незаконне ввезення дешевих сигарет без фільтру з Росії, де ставка акцизного податку була нижча, ніж в Україні, – як поза митним контролем, так і з приховуванням від митного контролю.

Переміщення товарів з приховуванням від митного контролю або поза митним контролем має на меті ухилення від сплати податків або ж ухилення від застосування заходів нетарифного регулювання, що використовуються при переміщенні товарів.

Причинами, з яких ці правопорушення вчинюються, є ухилення:

- від сплати податків при переміщенні товарів через митний кордон;

- від сплати внутрішніх податків за рахунок реалізації не облікованих товарів;

- від застосування заходів нетарифного регулювання або бюрократичної тяганини, пов'язаної з їх застосуванням;

- отримання вигоди у торгівлі за рахунок переваг перед конкурентами через реалізацію товарів, за які не сплачено податки, і тим самим збільшення свого прибутку.

Товари, що переміщуються з приховуванням від митного контролю або поза митним контролем, можуть бути поділені на кілька категорій: товари, що обкладаються високими ставками податків при переміщенні через кордон (наприклад, тютюнові та алкогольні вироби, побутова електроніка тощо); товари щодо переміщення яких існують заборони чи обмеження, встановлені законодавством України (валюта, культурні цінності, зброя, наркотики, сільськогосподарська продукція); товари щодо переміщення яких

існують міжнародні заборони чи обмеження (у зв'язку із застосуванням санкцій ООН до тієї чи іншої країни, а також переміщення товарів, що контролюється міжнародними організаціями, наприклад, радіоактивні матеріали, токсичні відходи, товари подвійного призначення).

Для виявлення митних правопорушень, пов'язаних з переміщенням товарів з приховуванням від митного контролю або поза митним контролем, передусім необхідно визначитись з критеріями ризику, характерними для даних правопорушень.

З огляду на викладене вище, загальними критеріями ризику для виявлення зазначених митних правопорушень є:

- високі ставки податків, що мають бути сплачені при переміщенні товарів;
- різниця в оподаткуванні однакових товарів у сусідніх країнах;
- наявність заборон та обмежень на переміщення певних товарів;
- високий попит на певні товари (висока ліквідність) та наявність відповідної пропозиції переважно на неконтрольованому ринку.

Для митного правопорушення – переміщення товарів поза митним контролем – характерним є ігнорування факту існування митних органів. У зв'язку з цим традиційний митний контроль (документальний контроль та огляд) з метою виявлення правопорушення практично унеможливується.

Виявлення фактів переміщення товарів поза митним контролем можливо:

- при проведенні спеціальних заходів поза пунктами пропуску;
- при проведенні огляду транспортних засобів, що вийшли з пункту пропуску;
- за наявності оперативної інформації від інших правоохоронних органів;
- за інформацією громадян;
- при проведенні перевірки окремих видів діяльності підприємств.

При організації виявлення такого митного правопорушення, як переміщення товарів з приховуванням від митного контролю можливо застосування значно ширшого кола критеріїв ризику залежно від способу вчинення правопорушення: фізичного приховування або документального приховування.

Підставою для переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон є визначені нормативними актами документи, без яких неможливо одержати дозвіл митного органу на пропуск цих товарів. Це МД, контракт, коносамент, ліцензія, квота, товаросупровідні документи, дозвіл відповідних державних органів.

Підробленими слід вважати як фальшиві документи, так і справжні, до яких внесені неправдиві відомості чи окремі зміни, що перекручують зміст інформації щодо фактів, які ними посвідчуються, а також документи з підробленими відбитками печаток, штампів, підписами тощо [10].

До незаконно одержаних належать документи, які особа отримала за відсутності законних підстав або з порушенням встановленого порядку.

Документами, що містять неправдиві дані, є такі, в яких відомості щодо суті угоди, найменування, асортименту, маси, кількості чи вартості товарів, щодо їх відправника чи одержувача, щодо держави, з якої вони вивезені чи в яку переміщуються, не відповідають дійсності.

Найчастіше мають місце випадки документального приховування з використанням підроблених документів. При вивченні документів варто мати на увазі деякі індикатори їх можливої підробки:

- використання ксерокопій документів;
- наявність у документах орфографічних помилок;
- помилки у назвах фірм (наприклад, в Америці у назві товариства з обмеженою відповідальністю використовується абревіатура Inc. (Incorporated) чи LLC (Limited Liability Company), у Великій Британії – Ltd. (Limited) чи PLC (Public Limited Company), у Франції – S.A., у Німеччині – GmbH чи A.G., у Нідерландах – B.V. чи N.V., в Італії – S.P.A., у Швейцарії – N.V. чи A.G.);
- різний зовнішній вигляд документів, які повинні мати однаковий вигляд (наприклад, наявність двох або більше інвойсів одного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, що мають різний зовнішній вигляд, виконані різними шрифтами, на різному папері);
- невідповідність дат у різних документах (наприклад, інвойс виставлено раніше, ніж підписано контракт);
- наявність можливо фальсифікованих печаток;

Митні органи України вже набули достатнього досвіду виявлення фактів переміщення товарів з приховуванням від митного контролю. Зважаючи на це, зловмисники винахідливо намагаються відволікти увагу митників від виявлення факту приховування. Для цього вони навіть спеціально вдаються до вчинення інших митних правопорушень, які тягнуть накладення незначних штрафів.

Якщо правопорушники мають на меті ввезення на митну територію України товарів, заборонених законодавством до ввезення, і це правопорушення не було виявлено прикордонною митницею, для досягнення поставленої мети доцільно на етапі переміщення товарів під митним контролем від прикордонної митниці до внутрішньої митниці (при імпорті) або ж прикордонної митниці (при транзиті) вилучити такі предмети правопорушення, попередньо порушивши митне забезпечення (пломби). Таким

чином, після прибуття до митниці призначення правопорушник несе адміністративну відповідальність за втрату митного забезпечення у вигляді штрафу, та не несе відповідальності за ввезення на митну територію України товарів з приховуванням від митного контролю, оскільки це порушення залишається невиявленим.

Недекларування – це не подання за встановленою формою точних відомостей про товари та транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, або декларування їх не своїм найменуванням.

Тут необхідною дією є факт декларування товарів у передбачений Митним кодексом України спосіб.

Недекларування має місце, якщо стосовно товарів, які декларуються, заявлено неточні відомості: щодо назви, вартості, кількості, обсягу, якості тощо. Зазначені неточні відомості заявляються з метою отримання певних вигод при їх митному оформленні, а саме: знизити рівень митного оподаткування або уникнути його взагалі при переміщенні товарів через митний кордон; уникнути застосування до переміщуваних товарів заходів нетарифного регулювання; ухилитися від сплати внутрішніх податків при реалізації імпортованих товарів на внутрішньому ринку за рахунок реалізації необлікованих товарів; безпідставно отримати суми ПДВ при експорті товарів.

Слід зауважити, що недекларування має чи не найбільшу кількість індикаторів ризиків, що можуть вказувати на вчинення цього митного правопорушення, що дозволяє практично у кожному випадку його виявити. Індикаторами ризику для недекларування є такі фактори:

- занадто загальне описання товару в інвойсі;
- занадто загальне описання товару у декларації, яке не дозволяє однозначно віднести товари, що декларуються, до тієї чи іншої товарної субпозиції УКТ ЗЕД;
- неповний комплект документів на товари;
- невідповідності між різними документами, що стосуються однієї й тієї ж самої партії товарів;
- заміна інвойсу після перегинання кордону;
- переміщення великої партії товарів невеликими частинами;
- вид транспорту та доцільність використання саме цього виду транспорту, відповідність вартості транспортування заявленим обсягам товарів;
- декларування товарів, що обкладаються високими податками та відносяться до групи ризику;
- великий разовий обсяг імпорту дорогих високоякісних товарів;
- наявність у межах декларованої групи (позиції) товарів УКТ ЗЕД субпозицій з великою різницею у ставках ввізного мита;
- завищення (при експорті) або заниження (при імпорті) вартості товарів, що декларуються;
- здійснення зовнішньоекономічної операції взаємопов'язаними суб'єктами (наприклад, головним підприємством та дочірнім або підприємствами, створеними одними й тими самими особами);
- зміна митниці оформлення;
- відсутність маркування, заміна у ході зовнішньоекономічної операції маркування або пакування товарів, використання неналежного пакування;
- відповідність кількості та маси товарів;
- використання нехарактерних одиниць виміру (літрів замість кілограмів, тюків замість рулонів);
- наявність заходів нетарифного регулювання щодо товарів, схожих або аналогічних переміщуваним та декларованим;
- інформація про експортера або імпортера, що свідчить про неодноразове вчинення ним недекларування раніше;
- тиск на митницю з боку власника або декларанта з метою прискорення митного оформлення.

Зазначений перелік індикаторів ризику жодною мірою не претендує на вичерпність, проте перелічує ті індикатори ризику, які підтверджуються найчастіше.

Проте, залежно від характеристики товарів, що переміщуються через митний кордон, простий огляд інколи не дає бажаних результатів, оскільки для того, аби побачити різницю між товарами, що декларуються, та товарами, що переміщуються фактично, необхідно мати певні технічні засоби, володіти технологією та навичками їх застосування, мати спеціальні знання.

Якщо значна кількість індикаторів ризику вказує на високу ймовірність вчинення митного правопорушення у вигляді недекларування, простим оглядом не обмежуються. До огляду залучаються фахівці відділів технічних засобів митного контролю та використовуються належні технічні засоби.

Прикладів класичних випадків недекларувань можна навести велику кількість. Зупинимось на найбільш характерних, а також звернемо увагу на належне використання при прийнятті рішення про митний огляд наявних індикаторів ризиків.

1. Згідно з даними товаросупровідних документів та інформації, заявленій у МД, на митну територію України у режимі імпорту ввозяться комплектуючі до комп'ютерів: мережеві плати та блоки живлення. У ході митного огляду, проведеного із залученням фахівців відділу технічних засобів митного контролю, встановлено, що насправді у транспортному засобі знаходяться материнські плати, процесори, відеоплати, мікросхеми оперативної пам'яті. Приводом для огляду послужило занадто загальне описання товарів у інвойсі (запчастини до комп'ютерів).

2. Виходячи з наданих до митного оформлення документів та МД, митному оформленню підлягали імпортовані ламіновані плити ДСП. Проте пакування плит в оформлюваній поставці не відповідало звичайному – розмір плит не відповідав стандартному (був менше стандартного розміру нерозрізаних плит), плити різного розміру були окремо упаковані. Декларант намагався умовити митників оформити вантаж якомога скоріше, оскільки плити необхідні на виробництві для виконання термінового замовлення. У ході митного огляду було встановлено, що насправді у транспортному засобі знаходяться готові вироби з ДСП – меблі у розібраному вигляді.

3. До митного контролю та оформлення були надані документи, які свідчили, що переміщенню підлягає брухт чорних металів. Зважаючи, що до вивезення брухту металів, залежно від їх типу, може застосовуватись цілий ряд заходів нетарифного регулювання (заборони, сертифікація, експортний контроль), митницею було прийнято рішення про проведення огляду. Проте в ході огляду однозначно встановити, що до вивезення заявлено саме брухт чорних металів, не вдалося. Були відібрані зразки товару, які направлено для вивчення до митної лабораторії. У результаті аналізу в митній лабораторії встановлено, що під виглядом брухту чорних металів переміщується брухт кольорових металів та легваної сталі.

Правопорушення при тимчасовому ввезенні (вивезенні) вчинюються шляхом не вивезення товарів та транспортних засобів за кордон, ввезених на митну територію України під зобов'язання про зворотне вивезення чи неповернення їх на митну територію України, вивезених за кордон під зобов'язання про зворотне ввезення, у строки, встановлені цим зобов'язанням.

Відповідальність за таке митне правопорушення настає, коли тимчасово ввезені/вивезені товари або вивозяться/ввозяться з порушенням терміну зворотного вивезення/ввезення або ж не вивозяться/ввозяться взагалі. У першому випадку зазначене митне правопорушення становить значно меншу суспільну небезпеку, тому розглянемо другий випадок, коли товари не вивозяться/ввозяться взагалі, тобто порушення зобов'язання про зворотне ввезення/вивезення – це умисні дії, спрямовані на незаконне одержання переваг, передбачених законодавством України для товарів, що поміщуються до митних режимів тимчасового ввезення (тимчасового вивезення): звільнення від сплати податків; незастосування до ввезення або вивезення товарів заходів нетарифного регулювання.

Вчинення такого правопорушення може супроводжуватись документальним приховуванням.

Етапи вчинення цього митного правопорушення:

- підготовчий етап (до ввезення товарів на територію України або ж до вивезення їх з України), на якому може відбуватись підміна оригінальних товаросупровідних документів;
- етап ввезення товарів в Україну (вивезення з України), на якому можливо використання документального приховування або подання митному органу декларації, що містить неточні відомості щодо товарів, або декларації, у якій вони задекларовані не за своїм найменуванням;
- етап тимчасового перебування товарів у країні тимчасового ввезення – можлива реалізація, втрата, знищення (в ході використання) тимчасово ввезених товарів;
- етап ввезення (вивезення) – можлива підміна ввезених (вивезених) товарів іншими.

Індикатори ризику вчинення правопорушень при тимчасовому ввезенні (вивезенні) товарів:

- спроба помістити у режим тимчасового ввезення (вивезення) витратні матеріали (картриджі до оргтехніки, електроди для електрозварювання);
- занадто загальний опис товарів у товаросупровідних документах;
- декларування у режимі тимчасового ввезення товарів, що обкладаються при імпорті високими ставками мита;
- декларування у режимі тимчасового вивезення товарів, на експорт яких накладена заборона або застосовуються жорсткі заходи нетарифного регулювання;
- переміщення товарів суб'єктом, що неодноразово вчиняв митні правопорушення;
- відсутність у такого товару певних (притаманних лише йому) ідентифікаційних ознак (серійний номер, авторський підпис (автограф) тощо);
- відсутність тимчасово ввезених товарів у належному місці.

Суть правопорушень при транзиті полягає у зловмисному використанні пільг та переваг, що надаються суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності при транзиті. Метою вчинення правопорушень є ухилення від сплати митних платежів або уникнення від застосування заходів нетарифного регулювання (заборон або обмежень на транзит). Правопорушення при транзиті полягають у не вивезенні транзитних товарів за межі митної території України, вивезення інших товарів, а не тих, що були ввезені за асортиментом або якістю, з використанням підроблених документів, документів одержаних незаконним шляхом, документів, що містять неправдиві дані, або документів, що є підставою для переміщення інших предметів, або недекларування товарів.

Етапами вчинення цього митного правопорушення є:

- підготовчий етап (до ввезення товарів на територію України), на якому може відбутись підміна оригінальних товаросупровідних документів;
- етап ввезення товарів в Україну, на якому можливо використання документального приховування або подання митному органу декларації, що містить неточні відомості про товари, або декларації, у якій

товар задекларовано не за своїм найменуванням;

- етап переміщення товарів територією України – можлива підміна ввезених товарів іншими або залишення транзитних товарів на території України;
- етап вивезення товарів з України – можливе порушення термінів транзиту або часткове чи повне не вивезення транзитного товару за кордон.

Індикатори ризику вчинення правопорушень при транзиті:

- пошкоджені пристрої для накладення митних забезпечень на транспортні засоби;
- занадто загальний опис товарів у товаросупровідних документах;
- переміщення товарів, що обкладаються високими ставками податків;
- переміщення товарів суб'єктом, що неодноразово вчиняв митні правопорушення при транзиті;
- залежно від транспортного засобу – переміщення товарів, що швидко псуються, транспортним засобом, що не забезпечує збереження товару під час транзиту (овочі переміщуються залізничним транспортом; побутова техніка – на відкритих причепах);
- невідповідність заявленої кількості товару його масі;
- вибір неоптимального або нехарактерного маршруту перевезення;
- використання при транзитному переміщенні товарів митних ліцензійних складів.

Після вжиття митними органами України комплексу відповідних заходів, проблему недоставляння до митниці призначення товарів, що перевозяться у режимі імпорту, практично вдалося подолати. Так, на сьогоднішній день, для митного режиму імпорту товари, недоставлені у митниці призначення становлять частки відсотка від загальної кількості товарів, що ввозяться. Такий показник, насамперед, є результатом введення в дію сучасної системи контролю за доставкою вантажів, яка побудована на базі САІС.

Такий вид правопорушення, як «перерваний транзит» у тому класичному вигляді, у якому він існував до кінця дев'яностих років, зараз практично не зустрічається. Йому на зміну прийшла схема вчинення цього правопорушення з використанням митних ліцензійних складів.

Використання митних ліцензійних складів дає змогу триваліший час здійснювати транзит, в умовах складу здійснити підміну одних товарів іншими, кваліфіковано підробити необхідні документи. Наведемо декілька прикладів вчинення правопорушень при транзиті товарів з використанням митних ліцензійних складів.

На сьогоднішній день, ухилення від сплати податків на імпорт товарів у такий спосіб є одним з найбільш небезпечних для економіки держави. Ситуація, яка склалася, спричинена такими основними факторами:

1. Проблеми із доведенням фактів не вивезення вантажів. Здебільшого правопорушники вступають у злочинну змову з посадовими особами прикордонної митниці, через пункти пропуску якої має бути здійснене вивезення. Співробітники митниці, які вступили у змову, вносять до товаросупровідних документів та облікових даних митниці інформацію про вивезення вантажу за межі митної території України без його фактичного вивезення. Після цього всі претензії митних органів до перевізника вантажу нівелюються такими «офіційними» обліковими даними прикордонної митниці.

2. Відповідальність перевізників за не вивезення транзитних вантажів за межі митної території України, передбачена чинним законодавством України, не є адекватною втратам Держбюджету, які є наслідком таких дій правопорушників.

3. Відсутність дієвої системи контролю за переміщенням вантажів під митним контролем у деяких суміжних державах (Польща, Російська Федерація, Молдова). Нерідко товари на митну територію суміжних держав пропускаються із незаконним звільненням від митного контролю, без відображення в облікових документах митних органів суміжної сторони. Внаслідок цього при здійсненні взаємних звірок митні органи України не можуть одержати підтвердження факту ввезення вантажів на територію суміжної держави, а отже, з'являються підстави для виникнення сумнівів щодо дотримання вимог законодавства співробітниками митних органів.

4. Відсутність прав на діяльність поза межами зон митного контролю, насамперед, права зупинення транспортних засобів на внутрішніх автодорогах для перевірки митних документів.

Висновки. Комплексним завданням діяльності митних органів повинно бути постійне удосконалення системи управління ризиками, що має об'єднувати нормативно-правові, методологічні, інформаційно-технічні, технологічні, організаційні та кадрові аспекти. З огляду на це, основними напрямками реалізації системи управління ризиками є посилення експертної та аналітичної роботи з виявлення ризиків, а також розроблення методик виявлення ризиків.

Не менш важливим у вдосконаленні митного контролю є впровадження інформаційних технологій. Система електронного декларування, як будь-яка нова технологія поки недосконала. Розробка та впровадження нових програмних продуктів дозволять удосконалити систему електронного декларування, максимально використовувати її можливості.

Боротьба з митними правопорушеннями економічного характеру, основною метою яких є ввезення в країну товарів з ухиленням від сплати митних платежів, може бути ефективною та результативною тільки у разі, якщо вона ведеться заходами також економічного характеру. Основним заходом економічного

характеру у боротьбі з такими митними правопорушеннями є оптимізація податкового законодавства як щодо оподаткування імпорту товарів, так і створення належних податкових умов для розвитку вітчизняного виробника.

Література

1. Дьяченко О.В. Митно-тарифне регулювання в системі детермінант зовнішньоторговельного сектора України / О. В. Дьяченко, С. М. Литвин // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 5–15.
2. Кримінальна відповідальність за контрабанду: національний та міжнародний досвід : [монографія] / А.А. Музика, А.В. Савченко, О.В. Процюк [та ін.]. – К. : ПАЛИВОДА А.В., 2011. – 276 с.
3. Мельник Т.М. Протидія тінізації у зовнішньоекономічному секторі України / Т. М. Мельник, Т. Л. Вишинська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 95–107.
4. Кримінальний кодекс України : станом на 14.02.2001 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>
5. Сіленко В.В. Кримінальна відповідальність за контрабанду: порівняльно-правове дослідження : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.08 «Кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право» / В. В. Сіленко ; Київ. нац. ун-т внутр. справ. – К., 2009. – 20 с.
6. Про Програму боротьби з контрабандою та порушенням митних правил на 2008–2009 роки : указ Президента України від 4 березня 2008 року № 195/2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/195/2008>
7. Митний кодекс України : станом на 14.02.2001 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
8. Дьяченко О.В. Гармонізація та спрощення національної практики здійснення митних процедур в контексті європейської інтеграції / О.В. Дьяченко // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2015. – Вип. 30. – С. 276–283.
9. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник/ за наук. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 560 с.
10. Про судову практику у справах про контрабанду та порушення митних правил : постанова пленуму Верховного Суду України від 03.06.2005 № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0008700-05>

Надійшла 03.03.2016; рецензент: д. е. н. Федун І. Л.

ТРАНСКОРДОННА СПІВПРАЦЯ НА ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЯХ: ДОСВІД, ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В даній статті проаналізовано досвід транскордонної співпраці Карпатського регіону з країнами Європейського Союзу. Визначено проблеми, що заважають транскордонній співпраці. Обґрунтовано необхідність створення спільних проектів між країнами Карпатського Євро регіону як інструменту транскордонної співпраці. Також запропоновано шляхи подальшого розвитку та визначено перспективи розвитку прикордонних територій.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, Європейський Союз (ЄС), Карпатський Євро регіон (КЄ), прикордонна територія, Асоціація європейських прикордонних регіонів (АЄПР), кордон, національні меншини.

VYNAR N. V.

Ternopil National Economic University

CROSS-BORDER COOPERATION IN THE BORDER AREA EXPERTISE, CHALLENGES AND PROSPECTS

Carpathian region on the border with the EU, and the presence of various ethnic groups contributed to the development trend of cross-border cooperation. Therefore, the use of this tool promotes social and economic development of the territory, improving cross-border infrastructure, environmental protection and tourism development. This article analyzes the experience of cross-border cooperation in the Carpathian region with the European Union. The problems that hinder cross-border cooperation. The necessity of joint projects between the Carpathian Euroregion as a tool for cross-border cooperation. As well as the ways of further development and identified prospects for the development of border areas. Today, cross-border cooperation in the border areas of the Carpathian region requires regulatory and governmental consolidation, greater financial share from the Ukraine, modernization of existing and development of new theoretical approaches in management, which will enable significantly improve the competitiveness of the region and improve the quality of life of local residents, solve transport, information, environmental, etc problems, increase the skills of the local government, through the use of European experience in management.

Keywords: cross-border cooperation, the European Union (EU), Carpathian Euroregion (CE), border area, the Association of European Border Regions (AEBR), border, minorities.

Постановка проблеми

Виникнення конфліктної ситуації на Сході зумовлено, в першу чергу, тим, що населення цього регіону не хотіло і не хоче втілювати європейські цінності. Інша картина спостерігається в Карпатському регіоні. Розміщення даного регіону на кордонах з такими країнами як: Угорщина, Словаччина, Польща та Румунія, а також наявність різноманітних етнічних груп викликало тенденцію розвитку транскордонного співробітництва та в свою чергу збільшення більш тісних контактів між країнами-сусідами, які сприяють розвиткові таких цінностей, як мир, безпека та дотримання прав людини. Тому найоптимальнішим шляхом для вирішення спільних проблем та інтересів прикордонних територій Карпатського регіону та країн Європейського Союзу являється на сьогодні в Україні використання такого євроінтеграційного інструменту, як транскордонне співробітництво.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання транскордонного співробітництва прикордонних територій висвітлені в працях таких дослідників як Шолох Ю. [8], Симоненко В., Мрінської О., Кіш Є. [3] та ін. Однак незважаючи на суттєвий інтерес науковців останнім часом до питань транскордонного співробітництва, все ж таки на сьогодні залишається потреба в поглибленому вивченні особливостей організаційно-правового забезпечення транскордонної співпраці прикордонних територій.

Мета статті

Визначення проблем, що заважають транскордонному співробітництву та шляхів розвитку прикордонних територій Карпатського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасний світ останнім часом характеризується інтенсивністю глобалізаційних та інтеграційних процесів. Україна та її території не є винятком і являються частиною цих світових процесів.

Варто відзначити, що необхідно вже вибрати правильний стратегічний курс розвитку регіону, взявши до уваги те, що Карпати є географічним центром Європи, а в природному відношенні – унікальною екологічною системою на заході України, отже при формуванні політики освоєння цього краю необхідно розумно використати його геополітичні переваги і зберегти екологічний феномен території. Майбутня соціально-економічна модель Карпат має бути економічно вигідною для України і екологічно сумісною з природними територіями сусідніх країн. Через Карпатський регіон проходять усі сполучення з країнами Заходу, що робить сприятливі умови інтеграції України [10].

Тому використання країною такого інструменту як транскордонне співробітництво сприяє

соціальному та економічному розвитку самої території, покращенню транскордонної інфраструктури, охорони навколишнього середовища та розвитку туристичної галузі. Транскордонне співробітництво означає будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або властями, які знаходяться між юрисдикцією двох або декількох Договірних Сторін, та на укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей. Транскордонне співробітництво (далі – ТКС) здійснюється в межах компетенції територіальних общин або властей, визначеної внутрішнім законодавством [10]. В основному транскордонне співробітництво використовують з ціллю вирішення певних соціально-економічних проблем (екологічних, політичних, економічних та ін.), або спільних інтересів, у таких сферах як культура, освіта, наука та ін.

Ще в 50–60-х рр. країни Європи усвідомивши важливість транскордонного співробітництва створили Європейський Союз (ЄС).

Що стосується України, то в ній можна виділити три етапи розвитку транскордонного співробітництва прикордонних територій Карпатського регіону та країн Європейського Союзу:

I етап – 1990–1993 рр. – нейтралізація конфліктів етнічного характеру на постсоціалістичному просторі, побудова довіри між етнічними меншинами та народами.

II етап – 1993–2004 рр. – початок інтеграційних процесів, початок роботи різних неурядових організацій та створення перших міждержавних проєктів.

III етап – 2004 р. і сьогодні – відкритий євроінтеграційний курс України. 2005 року Президент України Віктор Ющенко заявив, що членство в ЄС є стратегічною метою зовнішньої політики України. Деякі європейські політики та політологи вважають 2020 ймовірним роком вступу України до ЄС [11].

З 2004 року завдяки діяльності програми Tacis CBC в Україну надходить значна фінансова підтримка від Європейського союзу, що посприяло покращенню вільному руху осіб, що проживають на прикордонних територіях. Підписано безліч угод про малий прикордонний рух між Україною та Угорщиною, Україною та Словаччиною, Україною та Польщею. Починаючи з 2008 року на території України реалізовується нова програма діяльності ENPI (таблиця 1), що об'єднує у собі програми TACIS та INTERREG.

Таблиця 1

Території країн, що охоплюють транскордонне співробітництво по програмі ЄСП Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна

Країна	Території, що охоплюються
Угорщина	Соболч-Сотмар-Берег месьє, Боршод-Абауй-Земплен медьє (додаткова територія з повною участю)
Словаччина	Кошіцький край, Пряшівський край
Румунія	Марамурешудетул, Сату-Мареюдетул, Сучаваюдетул (додаткова територія з обмеженою участю)
Україна	Закарпатська область, Івано-Франківська область, Чернівецька область (додаткова територія з обмеженою участю)

Дані таблиці: (<http://www.huskroua-cbc.net/ua/eritorja-rogrami>) офіційний сайт спільного Технічного Секретаріату (СТС)

Вся робота в основному побудована на спільних проєктах фінансування. У Карпатському Єврорегіоні, створений Карпатський фонд Україна являється частиною міжнародної мережі Карпатських фондів (ММКФ).

Карпатський фонд надає фінансову та технічну підтримку проєктам, результатами яких є покращення якості життя людей у містах та сільських громадах Карпатського регіону. Карпатський фонд в Україні переважно працює в Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській та Чернівецькій областях.

Основними напрямками діяльності Фонду в Україні є підтримка соціальних послуг, розвиток малого та зеленого туризму, а також розвиток місцевих громад [9]. Але хоча на прикордонних територіях Карпатського регіону між країнами-партнерами здійснюється спільне планування, все ж таки українська сторона, на жаль, виконує свої фінансові зобов'язання лише частково.

На сьогодні транскордонне співробітництво між Україною та країнами Європейського Союзу здійснюється в таких формах, як створення єврорегіонів та відповідних регіональних організацій та асоціацій, програм сусідства та програм прикордонного співробітництва, що відповідно покращує міжрегіональну співпрацю.

Міністрами закордонних справ України, Угорщини та Польщі 14 лютого 1993 році було підписано Декларацію про створення «Карпатського Єврорегіону» (КС), що охоплював прикордонні території п'яти країн, а саме: Польщу, Словаччину, Угорщину, Румунію та Україну. На сьогодні з усіх діючих єврорегіонів країни «Карпатський Єврорегіон» являється найбільшим як за територіальною ознакою, так і за економічною масштабністю. На сьогоднішній день єврорегіон являється чи не одною з основних організаційних форм транскордонного співробітництва з країнами ЄС, але на жаль, йому не надається

особливий статус, його діяльність регулюється відповідно до національного законодавства, а керівні органи цього ж європейського регіону виконують тільки координаційні функції.

Транскордонне співробітництво, зокрема у Карпатському регіоні, не є ефективним, якщо не супроводжується координацією територіальних та галузевих програм. Збалансований розвиток прикордонних регіонів стає можливим тільки через розробку спільних програм розвитку та створення передумов для здійснення «дзеркальних» галузевих проєктів. Це зумовлює потребу у виробленні спільного стратегічного документу, який би окреслював спільне бачення пріоритетів розвитку транскордонної території, які і є основою для вироблення операційних програм [7]. Тому такі документи, як Стратегія транскордонного співробітництва «Карпати 2004–2011», Програма розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011–2015 роки та Стратегія розвитку словацько-українського транскордонного співробітництва до 2020 року» (2013) містять елементи стратегічного програмування транскордонного співробітництва в контексті європейської інтеграції розроблені за європейськими стандартами [1].

Хочеться виділити такі успішні проєкти як «Розвиток Берегівської транскордонної польдерної системи в басейні річки Тиса», «Чиста вода», «Транскордонні можливості розвитку транспортної логістики», «Покращення транскордонного автомобільного руху через будівництво об'їзної дороги навколо м. Берегово», «Програма комплексного протипаводкового захисту в басейні р. Тиса» та ін.

Найбільш успішним проєктом можна вважати швейцарсько-український проєкт розвитку лісів Закарпаття «Forza», ціллю якого є навчання та об'єднання громади для забезпечення сталого розвитку та збереження екосистеми Карпатського регіону.

Яскравим прикладом слугує створений у вересні 2015 року проєкт між с. Угля (Польща) та смт Великий Березний (Україна), де планується здійснювати спільні заходи для покращення екологічного стану та відповідно туристичної привабливості Національного парку «Полонини». Фінансовими партнерами в даному проєкті виступатимуть Норвезький фінансовий механізм та місцеве управління смт Великих Березних. На сьогодні, як дорікає місцева влада с. Угля, не ведеться єдиної політики щодо охорони та розвитку Національного парку «Полонини». Польські туристи, відвідуючи Національний парк, бажають побачити його і з українського боку. Але відсутність будь-якої інформації, невідповідність екологічним критеріям та відсутність вільного перетину коридору стримує туристичний розвиток як з одного боку, так і з іншого.

Основною проблемою залишається невідповідність повноважень національних урядів між учасниками транскордонної співпраці що заважає на місцевому рівні розвивати спільну співпрацю. Також досить низька зацікавленість Українського уряду у покращенні транскордонної співпраці з країнами ЄС та відставання українського законодавства і не відповідність його європейським критеріям стримують розвиток прикордонних територій.

Основним нормативно-правовим документом, що регулює транскордонне співробітництво в Україні являється Закон України «Про транскордонне співробітництво» [10]. Відповідно до цього закону: Угоди про транскордонне співробітництво можуть передбачати утворення органів транскордонного співробітництва. Статус, функції, повноваження та джерела фінансування органів транскордонного співробітництва визначаються міжнародними договорами України про транскордонне співробітництво, угодами про транскордонне співробітництво, законодавством держав, на території яких вони розміщені, статутами цих органів.

У разі коли угодою про транскордонне співробітництво передбачається розміщення органів транскордонного співробітництва на території України, вони можуть утворюватися як юридичні особи. В окремих випадках їхні функції можуть покладатися на відповідні виконавчі органи місцевого самоврядування та структурні підрозділи місцевих органів виконавчої влади. Орган транскордонного співробітництва виконує завдання, покладені на нього територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади, відповідно до його повноважень та у порядку, передбаченому законодавством України.

З метою сталого та збалансованого розвитку Карпатського регіону та розвитку якісно нової підприємницької культури діють наступні організації: Агенство регіонального розвитку та транскордонного співробітництва «Закарпаття», Управління європейської інтеграції та транскордонного співробітництва, що діють на базі обласних державних адміністрацій, Закарпатський фонд підтримки підприємництва «ТЕС Фонд» та ін. Також створено інформаційно-туристичні центри в Берегові та в Ужгороді, центри транскордонної статистики та соціального опитування, маркетингові центри.

Як бачимо політика прикордонних територій Карпатського регіону повинна охоплювати як правові, організаційно-управлінські, так і фінансові форми впливу на територіальні системи з ціллю покращення транскордонної співпраці з сусідніми країнами.

Висновки

Однозначно можна сказати, що останнім часом спостерігається досить суттєвий інтерес як країн Європейського Союзу, так і України до вирішення спільних проблем через такий інструмент, як транскордонне співробітництво. На сьогодні транскордонне співробітництво на прикордонних територіях

Карпатського регіону потребує нормативно-урядового закріплення та більшої фінансової частки з Української сторони, тому слід розуміти що співпраця прикордонних територій з країнами Європейського Союзу дає можливість значно підвищити конкурентоспроможність регіону, покращити якість життя місцевих жителів, вирішити транспортну, інформаційну, екологічну та ін. проблеми, підвищити кваліфікацію працівників місцевого самоврядування, через використання в управлінні європейського досвіду та ін. Тому сьогодні гостро стоїть необхідність модернізації існуючих та розробки нових теоретичних підходів в управлінні прикордонними територіями на основі відмови від архаїчно-догматичного підходу до забезпечення їх розвитку, шляхом впровадження новаторсько-інноваційної концепції управління на засадах спільного територіального та галузевого програмування. Це може стати теоретичним підґрунтям для розроблення спільної Стратегії розвитку прикордонних територій Карпатського регіону та країн ЄС.

Література

1. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва України на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.kiev.ua/laws
2. Котенко Г.С. Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції "Індустрія гостинності в країнах Європи". 4–6 грудня 2009 р. – Сімферополь : ВіТроПринт, 2009. – С. 120–123.
3. Кіш Є.Б. Проблеми транскордонного співробітництва України і Євросоюзу / Є.Б. Кіш // Політичний менеджмент. – 2006. – № 5. – С. 131–144.
4. Лізанець М.В. Стратегічне програмування транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України / М.В. Лізанець // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2015. – Випуск 2(46). – Ст. 71–75.
5. Чопак В. Посібник з транскордонного співробітництва / Чопак В. – Поліграфцентр «Ліра», 2005. – 70 с.
6. Стратегія розвитку словацько-українського транскордонного співробітництва до 2020 року. – Ужгород, 2014. – 87 с.
7. Стратегія транскордонного співробітництва «Карпати 2004–2011». – Ужгород.
8. Шолох Ю.М. Стратегічне планування розвитку транскордонного регіону / Ю.М. Шолох // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 131–138.
9. <http://www.carpathianfoundation.org.ua/>
10. <http://rada.gov.ua>
11. https://uk.wikipedia.org/wiki/Європейський_Союз

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Желюк Т. Л.

ІНФРАСТРУКТУРА ТРАНСКОРДОННИХ ТОВАРНИХ ПОТОКІВ

Характерною рисою сучасної трансформації економіки країн-сусідів є швидкий розвиток інфраструктури транскордонних товарних потоків, впливової матеріальної складової. Цей процес набуває особливої актуальності у період розширення ЄС та запровадження екзогенних механізмів трансформаційних зв'язків, зокрема в умовах реалізації Угоди про партнерство та співробітництво «Україна – ЄС», зовнішньої економічної політики добросусідства, Угоди про зону вільної торгівлі «Україна – ЄС». Транскордонне співробітництво в системі міжнародних економічних відносин передбачає використання комплексу економічних, організаційно-правових інструментів управління соціально-економічним розвитком країн-партнерів. Формування політики транскордонного співробітництва спрямоване на забезпечення факторів виробництва, дотримання екологічної безпеки, раціональне використання транзитного потенціалу країни, зокрема через розбудову інфраструктурних об'єктів, з метою ефективного просування транскордонних товарних потоків.

Ключові слова: інфраструктура зовнішньої торгівлі, інфраструктура міжнародних торговельних відносин, зона вільної торгівлі, євроінтеграція, транскордонне економічне співробітництво, товарні потоки.

RUMYANTSEV A. P., YAREMOVICH P. P.

Kyiv Economic Institute of Management

CROSS-BORDER COMMODITY FLOW INFRASTRUCTURE

The rapid growth of the cross-border commodity flow infrastructure is a specific feature of the modern transformation of neighbouring countries' economy, which is a significant material component. This process obtains particular applicability during the European Union enlargement and implementation of the xenogenic mechanisms of transformational connections, in particular under realization of the Partnership Agreement "Ukraine - EU", European Neighbourhood & Partnership policy, Free trade area "Ukraine - EU" Agreement, Cross-border cooperation in the international economic relations system involves usage of complex of economical, organizational and legal management tools for social and economic development of the partner countries. Forming of the Cross-border cooperation policy is focused on provision of the productive factor, compliance with environmental safety, rational usage of country transit potential, in particular through development of infrastructure facilities for effective promotion of the cross-border commodity flows.

Key words: foreign trade infrastructure, infrastructure of international trade relations, free trade area, European integration, Cross-border economical cooperation, trade flows.

Актуальність і постановка проблеми. Актуальною проблемою сьогодення вітчизняної економіки є залучення України до світогосподарських процесів. Мінлива зміна кон'юнктури на світових товарних ринках і, як наслідок, зміна відносин цін на продукцію, що імпортується та експортується потребують виваженої політики держави у питаннях розроблення і впровадження ефективних механізмів розвитку інфраструктури транскордонних товарних потоків. Одним із таких механізмів може стати забезпечення інтенсивного руху транскордонних товарних потоків територією нашої країни через розбудову інфраструктурних об'єктів, зокрема міжнародних господарських логістичних комплексів. Розвинена інфраструктура надає додаткового стимулу для транскордонної співпраці, можливості направити товарні потоки через мережу міжнародних транспортних коридорів. У даному зв'язку країни Європейського Союзу є надзвичайно важливими партнерами для України, зважаючи на географічну близькість, тісноту економічних та політичних зв'язків. Це, зокрема, посилює роль розвитку інфраструктури транскордонних товарних потоків.

Мета статті полягає в обґрунтуванні можливостей вітчизняної інфраструктури у забезпеченні ефективного руху транскордонних товарних потоків, що є суттєвою ланкою процесів євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В науковій літературі розглядаються тенденції розвитку та структура міжнародних торговельних зв'язків, залежність їх ефективності від інтеграційних процесів. Багато уваги приділяється питанням руху транскордонних товарних потоків мережею міжнародних транспортних коридорів, проблемам транскордонної торгівлі. Ці проблеми в тому числі розглядають українські вчені-економісти: Андрійчук В.Г., Будкін В.С., Бураківський І.В., Вергун В.А., Журба І.С., Лукашенко Д.Г., Пузанов І.І., Рибчук А.В., Вергун В.А., Шнирков О.І., Філіпенко А.С. та інші.

Незважаючи на наявність значної кількості досліджень присвячених питанням транскордонної співпраці, слід зазначити необхідність врахування більш нового методичного інструментарію оцінки змін структури зовнішньої торгівлі та їх співвідношення з інтенсивністю структурних перетворень в інфраструктурі транскордонних товарних потоків. На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин значний вплив має зростаюча монополізація економіки, поява так званих замкнутих ринків, для яких суттєвого значення набувають угоди, що укладаються між обмеженим числом суб'єктів господарювання на регіональному рівні. Це і зумовило проведення дослідження інфраструктури транскордонних товарних потоків.

Виклад основного матеріалу. Серед напрямів дослідження сучасного етапу еволюції міжнародної

економіки проблеми впливу глобалізації на розвиток суспільного виробництва країн світового співтовариства займають одне з провідних місць. До них, безперечно, відносяться і питання формування глобалізаційних передумов, якісних зрушень, диверсифікації структури світових товарних ринків. Зараз під впливом глобалізації відбуваються значні зміни в умовах створення, функціонування та перерозподілу світових товарних ринків, а також перенаправлення руху транскордонних товарних потоків в масштабі світового економічного простору [1].

Очевидно, що сучасний стан зростання вітчизняної економіки, зовнішньоекономічної діяльності, інтеграційних процесів не сприяють Україні у реалізації мети до європейської інтеграції. Серед основних проблем низької конкурентоспроможності України в геоелектронічному просторі варто відмітити неефективне державне управління, значний рівень корупції на всіх рівнях прийняття управлінських рішень та практична відсутність можливості до недорогих джерел іноземних інвестицій. Особливе місце сьогодні має небажання у іноземних інвесторів вкладати кошти в інфраструктуру нашої країни. Наслідком цього є те, що світові транспортно-логістичні компанії направляють свої міжнародні торговельні потоки в обхід нашої держави, незважаючи на те, що у світовій практиці сьогодні простежується неухильна тенденція вдосконалення технології вантажних перевезень. Вона пов'язана із концентрацією транспортних потоків і зростанням контейнерних перевезень по інтермодальних транспортних коридорах, які повинні стати основою єдиної глобальної транспортної мережі XXI століття, створення й функціонування якої є одним із головних завдань євразійської політики транскордонної співпраці.

Включення України в процеси глобалізації світової економіки характеризується структурною перебудовою світового господарства, зміною балансу між її економічними центрами, зростанням ролі регіональних економік, розвитком нових технологій. Для вітчизняної економіки ця перебудова, з однієї сторони, створить нові можливості в розвитку зовнішньоекономічної інтеграції, розширення позицій на світових товарних ринках, з іншої – підсилить вимоги до її конкурентоспроможності, здатності до інноваційного оновлення і масштабного залучення інвестицій. Перспективи попиту на інфраструктурні об'єкти та транспортно-логістичні послуги в Україні, з метою забезпечення ефективного руху транскордонних товарних потоків, дозволяють сформулювати їх проблематику. Це, по-перше, відсутність автошляхів європейського рівня, яка не дозволяє транскордонним товарним потокам рухатись із максимальною швидкістю. Поряд з цим, погані дороги, відсутність можливості у водіїв своєчасно перепочити під час свого маршруту, створюють на дорогах небезпеку руху. По-друге, дефіцит сучасних міжнародних господарських логістичних комплексів і потужностей термінально-складського господарства для перевалки та оброблення міжнародних товарних потоків на прикордонних територіях, нівелює всі зусилля транскордонної співпраці. По-третє, недосконалість законодавчої і нормативної правової бази для створення конкурентних умов функціонування вітчизняних автоперевізників на ринку міжнародних вантажних перевезень. По-четверте, дефіцит кваліфікованих кадрів в усіх сферах діяльності.

Наявність зазначених проблем криється у неузгодженості дій всіх учасників транспортно-логістичного процесу. Відсутність вітчизняної програми по створенню робочих місць сприяє відтоку кваліфікованих кадрів за кордон. Тому доцільно, щоб профільні державні структури розробили довгострокову стратегію розвитку інфраструктури транскордонних товарних потоків, яка має носити багатоцільовий комплексний характер. В ній повинні реалізуватися три взаємозв'язані підходи: державний, галузевий і регіональний. Виходячи із зазначеного, варто зауважити, що пріоритетом формування стратегії має бути державний підхід, який ґрунтується на принципах забезпечення концентрації ресурсів і зусиль для рішення ключових задач по переходу до інноваційного і соціально-орієнтованого шляху розвитку інфраструктури в Україні, з метою забезпечення ефективного руху транскордонних товарних потоків [2].

Підвищена увага до інфраструктури транскордонних товарних потоків обумовлена сьогодні низкою причин. Основними серед яких є, по-перше, світова економічна криза, що призвела до зниження державного фінансування такої важливої для всього суспільства галузі як інфраструктура транскордонних товарних потоків. По-друге, важливість її розвитку, оскільки, від неї залежить розвиток економіки країни в цілому. По-третє, пошук інноваційних шляхів розвитку виробництва з формуванням нових моделей економіки. По-четверте, процеси глобалізації економіки різних країн. По-п'яте, необхідність залучення приватного сектору до формування нових моделей економіки, фінансування розвитку інфраструктури транскордонних товарних потоків. Отже, сьогодні ми можемо впевнено стверджувати, що інфраструктура транскордонних товарних потоків виступає необхідним інструментом розвитку регіонів і забезпечує органічну єдність та ефективне функціонування всіх матеріальних потоків.

Процеси глобалізації, світова економічна криза змушують наш уряд шукати шляхи розвитку економіки у співпраці з країнами світу. Цьому сприяє активна участь нашої держави у світових програмах транскордонної співпраці, що створює можливість бути активними учасниками цих програм, залучати інвестиції у формування вітчизняної інфраструктури транскордонних товарних потоків. Постійне зростання об'ємів товароруку, розробка нових маршрутів руху транспорту по міжнародних транспортних коридорах, вдосконалення процесів логістики перевезень, зберігання та перевалки вантажів, залучення нових логістичних, транспортно-логістичних, девелоперських компаній робить ці дії нашої держави важливими на шляху до євроінтеграції [3].

Наявність розвинутої мережі міжнародних господарських логістичних комплексів дозволяє реалізувати систему масштабних маршрутних перевезень, а завдяки застосуванню міжнародних методів обробки інформації для управління транснаціональних логістичних систем, що діють в рамках міжнародних транспортних коридорів, забезпечити високу якість перевезень між національними і міжнародними господарськими логістичними комплексами. Розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів також прискорює процес інноваційного розвитку економік країн, викликає підйом інновацій, зміцнює здатність підприємств країни конкурувати на світовому ринку [4].

Торкуючись проблеми формування структури світового товарного ринку можна виокремити наступні його складові. По-перше, до світового товарного ринку входить національний зовнішньоторговельний потенціал країн світу, що зорієнтований передусім на реалізацію товарів виробничого призначення та широкого вжитку, в яких зацікавлені країни-партнери [5].

По-друге, варто виокремити у світовому товарному ринку його регіональні складові. Йдеться, насамперед, про георегіональні товарні ринки, що діють в межах інтеграційних угруповань.

По-третє, у структурі світового товарного ринку визначальну роль зараз відіграють ті його інституції, які діють на мегарівні. До них варто віднести міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, тощо.

Важливою особливістю розвитку світового товарного ринку є збільшення на нього впливу валютно-фінансових чинників, що посилюються в умовах існування плаваючих курсів валют. Основними інструментами валютної політики, що проводиться на світових товарних ринках є девальвація та ревальвація валютних курсів. Різкі зрушення у валютних курсах в ряді випадків породжують досить істотну трансформацію міжнародної торгівлі, зміни в товарообігу між окремими державами. Особливо часто і помітно подібні зміни мають місце в періоди, що безпосередньо передують падінню курсу будь-якої з валют великих розвинених країн. Різке зростання попиту може призводити до змін на світовому товарному ринку, зокрема, до зростання цін на відповідну продукцію [6].

Окремі держави, враховуючи велику роль валютного фактора в розвитку сучасних ринків, роблять спроби вплинути на них, здійснюючи операції з валютними курсами. Проте ефективність цих заходів виявляється досить сумнівною, і їх кінцевим результатом виступає лише подальше посилення анархії валютної системи цих держав. Подібне посилення невизначеності, що і без того панує на валютних ринках, особливо зачіпає зовнішньоторговельні операції, укладені на довгостроковій основі. Тому створюються додаткові перешкоди спеціалізації і кооперуванню виробництва в міжнародному масштабі, розвитку світових товарних ринків [7].

У сучасних умовах на динаміці і структурі світових ринків товарів, найімовірніше, позначається невизначеність трьох факторів, а саме, темпів економічного зростання; нової конфігурації світової фінансової системи; світового екологічного розвитку. Виходячи з цього, варто відмітити такі пріоритети розвитку світових товарних ринків і в тому числі їх складової транскордонних товарних потоків. По-перше, вони стають все більш глобальними у зв'язку з появою нових суверенних гравців, що заявляють про свої права на природні ресурси. Разом з тим транскордонні товарні потоки виявляються все більш складними. Поряд із звичайною продукцією у вузьких моногалузах з'являється широка лінійка наукомісткої продукції і високотехнологічних послуг – так звані інтегровані продукти міжгалузевої кооперації.

По-друге, розвинені країни зосереджуються на виробництві високотехнологічної продукції за сучасними світовими стандартами, враховуючи екологічні вимоги. У даному зв'язку можливі наступні наслідки такого сценарію: а) посилиться товарообмін в структурі транскордонних товарних потоків; б) збільшиться товарообмін між розвиненими країнами; в) складна високоякісна продукція і послуги будуть обмінюватися не тільки на сировину, а й на рядову продукцію першої переробки.

По-третє, логічно припустити, що вартість живої праці, особливо висококваліфікованої, буде зростати. Однією з вимог споживачів транскордонного партнерства стане зниження енергоємності та матеріаломісткості продукції з метою скорочення витрат виробництва і підвищення конкурентоспроможності товарів.

По-четверте, ймовірно, відбудеться новий шабель боротьби за науково-технічне лідерство у світі. Країна, яка реально перетворює потенціал економіки знань в повсякденне життя суспільства, стане лідером, що знайде відображення у структурі транскордонних товарних потоків.

По-п'яте, на транскордонних товарних ринках очікується поступове стирання граней між військовою і цивільною продукцією в результаті використання подвійних технологій та інтеграції інноваційних потенціалів. У результаті зросте диверсифікація товарів, прискориться оновлення продукції, що випускається, підвищиться інтелектуальна ємність світових товарних ринків.

По-шосте, цілком ймовірно посилення транскордонного суперництва у використанні інформаційних, комунікаційних, космічних, біо- і нанотехнологій на всіх етапах виробництва, від проектування до утилізації. У конкурентній боротьбі все більшу роль гратиме пропозиція принципово нових товарів, та ступеня їх інтелектуалізації.

Висновки. Розвитку інфраструктурного забезпечення руху транскордонних товарних потоків має сприяти стратегія інтеграції до формування в Європейському Союзі вузлових пунктів інтермодальних

перевезень. В умовах вільного руху транскордонних товарних потоків у межах інтегрованого ринку Європейського Союзу відбувається зменшення кількості національних терміналів і їх заміна єдиними міжнародними господарськими логістичними комплексами, що означає оптимізацію елементів інфраструктури. Одночасно з формуванням регіональних розподільчих центрів, великими компаніями-виробниками товарів створюються інфраструктурні об'єкти, що здійснюють накопичення, переробку, обслуговування, розділення і поставку своїх товарів суб'єктам транскордонного співробітництва та в треті країни світу. У зв'язку із цим потрібно відмітити, що спостерігається тенденція до консолідації транскордонних логістичних комплексів, об'єднання їх міжнародні логістичні платформи, що сприяє ефективному руху транскордонних товарних потоків.

Література

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] // Комітет з питань науки і освіти. – 2013. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920.
3. Угода про асоціацію між Україною та європейським союзом і його державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>.
4. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики) : монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 311 с.
5. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до Європейського Союзу : монографія / І. Є. Журба. Хмельницький : ХНУ, 2012. – 274 с.
6. Філіпенко А. С. Політекономія світового господарства / А. С. Філіпенко // Журнал європейської економіки. – 2012. – № 1. – С. 3–13.
7. Шнирков О. І. Політика Європейського союзу у сфері міжнародної торгівлі: особливості сучасного етапу / О. І. Шнирков // Економічний часопис ХХІ. – 2010. – № 5. – С. 9–16.

Надійшла 07.03.2016; рецензент: д. е. н. Журба І. Є.

УДК 004.896:339.5.012.23

ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П.
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг
ХОРОЛЬСЬКИЙ К. Д.
Криворізький національний університет
ШПАНЬКО М. І.
Криворізький факультет Запорізького національного університету

УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ЗАМОВЛЕННЯ З ОПТИМІЗАЦІЄЮ ТРАЕКТОРІЇ ВИТРАТ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ

Розроблено концепцію управління портфелем замовлення продукції експортоорієнтованого підприємства, виробничі параметри продукції якого залежать від енергоресурсів. Побудовано самоорганізаційну систему управління замовленням, в якій підсистеми-агенти керують процесами енергозабезпечення ланцюга виробництва продукції на усіх етапах життєвого циклу. Зменшення енерговитрат досягнуто за рахунок впровадження технологій планування ресурсів та енергозабезпечення процесів виробництва з механізмами оптимізації рішень від замовлення до оцінки якості портфеля замовлення.

Ключові слова: управління, замовлення, планування, ресурси, енергозабезпечення, самоорганізація.

KHOROLSKYI V. P.
Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih
KHOROLSKYI K. D.
National University of Kryvyi Rih
SHPANKO M. I.
Kryvyi Rih Faculty of Zaporizhzhia National University

FOREIGN ECONOMIC ORDER PORTFOLIO MANAGEMENT TRAJECTORY OPTIMIZATION ENERGY CONSUMPTION

The concept of portfolio management, order products export-oriented enterprises manufacturing products whose parameters depend on energy. Construction of same organizational control system order in which the subsystems run-agent process chain of energy production on So Hard life cycle. Reducing energy consumption achieved through the introduction of technology resource planning and energy production processes with mechanisms optimization solutions from order to assess the quality of portfolio.

Key words: management, ordering, planning, resources, energy, self-organization.

Вступ. Криворізькі підприємства гірничо-металургійного комплексу з виробництвом товарної продукції з технологіями підземного виробництва залізорудної продукції (ЗРП) високої якості десятки років успішно працюють на ринках країн ЄС [1]. Стратегія фокусування на виконання портфеля замовлення металургійних заводів країн ЄС з різними вимогами до ЗРП щодо якості руди та дисперсії масової частки заліза, складових Fe/SiO₂ вимагає, від операційних менеджерів підприємств ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ», ПАТ «СВРАЗ СУХА БАЛКА», шахтоуправління ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ш. Орджонікідзе ПАТ «ЦГЗК» в процесі реструктуризації виробничих систем, розробки та впровадження:

- систем управління якістю та інструментів забезпечення управління якістю продукції сформульованих на основі вимог стандартів MCISO 9000;
- систем ERP, SCM-рішень МЕС, для управління бізнес-процесами ARIS-PPM з АСУТП – видобутку, транспортування дозбагачення руди до рівня вимог портфеля замовлення; процесного управління з мінімізацією витрат електроенергії на всіх етапах життєвого циклу ЗРП; розробки систем прийняття рішень щодо виконання бізнес-процесу збуту продукції заданої якості портфелем замовлення; впровадження систем самоорганізації для оптимізації портфеля замовлення на основі синхронізації даних різної природи і точності.

Тому розробка систем планування ресурсів для виконання портфеля замовлень країн ЄС залишається актуальним питанням, з точки зору, побудови сучасних систем управління бізнес-процесами та виробництва ЗРП з інструментами самоорганізації і синергетики.

Аналіз останніх досліджень. Питання управління корпоративними підприємствами орієнтованих на зовнішні ринки збуту ЗРП розглянуто авторами в наукових працях [1–4]. Проаналізувавши ці праці в яких плідно розглянуто питання оптимізації чинників зовнішньоекономічної діяльності підприємств ГМК, зауважимо, що питання управління зовнішньоекономічного замовлення з оптимізацією траєкторії витрат енергоресурсів залишається недостатньо вивченим.

Метою статті є розробка самоорганізаційної системи управління зовнішньоекономічним замовленням з мінімізацією витрат енергоресурсів на усіх етапах життєвого циклу залізорудної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використаємо технології самоорганізації в системі виконання портфеля замовлення металургійних заводів країн ЄС ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ» шляхом управління виробничими ресурсами чотирьох шахт підприємства. Основна ідея управління виробничими процесами полягає в прогнозуванні завантаження ресурсів на короткий період часу, а також в оцінці стану виконання замовлень з пошуком для них оптимальної траєкторії енергозабезпечення шляхом періодичного оновлення інформації про виробництво продукції на робочих дільницях шахт з видобутку аглоруди в режимі реального часу, її якості та «ефективністю виробничого циклу» (manufacturing cycle effectiveness, MCE) [5].

Такий показник будемо оцінювати по формулі:

$$MCE = \text{час виробництва аглоруди} / \text{тривалість загального виробничого циклу}.$$

Одержаний коефіцієнт менше одиниці, оскільки тривалість загального виробничого циклу = час виробництва + час контролю якості + час переміщення продукції + час простою/зберігання будуть завжди тривалішими в часі від процесу виробництва аглоруди. Оптимальне управління операційними процесами виробництва аглоруди полягає в проектуванні операцій: забурення, закладення вибухівки, виконання вибухових робіт, транспортування маси аглоруди та її випуску, завантаження вагонів і транспортування її до складу, транспортування аглоруди на поверхню шахти скіповими під'ємними машинами, транспортування аглоруди на дробильно-збагачувальні комплекси, доведення якості аглоруди до завдань портфеля замовлення країн ЄС [6]. Ці операції відносяться до дискретних квазілінійних процесів і залежать від стану технологічного обладнання, компетенції операційного персоналу, систем контролю, виконання в часі операцій та забезпечення їх енергоресурсами (електричною енергією, стисненим повітрям, водою) і матеріалами.

Запропонуємо механізм підвищення стійкості такого управління на основі робастності процесів самоорганізації. Для цих цілей введемо поняття «збудження» системи. Під цим поняттям будемо розуміти якісну властивість процесу виконання портфеля замовлення металургійних заводів ЄС з мінімізацією питомих витрат електрики на виробництво однієї тонни товарної аглоруди. При цьому з одного боку: необхідно оцінити частоту планування процесів і адаптації покращання рішень щодо мінімізації енерговитрат, а з іншого боку для досягнення продуктивності системи за рахунок мінімізації дисперсії масової частки заліза в портфелі замовлення виконати ряд організаційних і технологічних заходів. Важливість дотримання балансу між цими властивостями процесу самоорганізації обумовлена тим явищем, що будь – яке переключення локального процесу видобутку дільницями чотирьох шахт аглоруди заданої якості з метою підвищення продуктивності приведе до додаткових витрат електрики в періоди обмеження потужності енергосистеми. Це може привести до несвоєчасного виконання n-замовлень металургійних заводів країн ЄС, а також і зменшення валютних надходжень. Тобто додаткові витрати в цьому випадку будуть деяким навантаженням на систему, з точки зору, перепланування процесів виробництва аглоруди з n-дільниць. У цій виробничій ситуації загальний ефект, який буде досягнутим системою в цілому, не завжди буде позитивним. Такий підхід будемо називати методом колективного балансу інтересів виконавця і замовника, а відповідно на локальному рівні системи передбачення і системи управління енергозабезпеченням дільниць шахт. Отже, в цьому випадку необхідно враховувати такі властивості самоорганізуючих систем, як багатоагентність і ефективність технологій планування та обробки інформації [7].

Самоорганізаційні системи управління погано структурованими задачами високої складності: управління бізнес-процесом виконання збуту продукції – замовлення, характеристики якого для умов технологій металургійного виробництва змінюються в часі; управління якістю аглоруди, її однорідністю з n-дільниць чотирьох шахт ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ» з мінімізацією витрат електрики можуть працювати в умовах обмеженої інформації і інтуїтивно побудованої бази даних, бази знань персоналу шахт.

Теорія самоорганізації багатоагентних систем також дозволяє значно збільшити ефективність технології обробки інформації шляхом малозв'язаних обчислювачів-агентів [8]. Під агентом будемо розуміти автономну комп'ютерну програму, яка знаходиться в середовищі експертних систем й прийняття управлінських рішень, і, яка виконує функції інтеграції багатofакторної інформації, в якій є невизначеність і одержання в потрібний час необхідного рішення щодо портфеля замовлення.

Архітектура самоорганізуючої системи управління портфелем замовлень металургійних заводів й керування виробничими процесами видобутку аглоруди з n-дільниць чотирьох шахт підприємства в періоди обмежень електрики, наведена на рис. 1.

Архітектура включає в себе декілька автономних підсистем агентів:

- підсистема агент-замовлення – керує операційним процесом виробництва аглоруди, відслідковує стан виконання цього процесу і відповідає за логістику оброблення інформації, пов'язаної з виробництвом продукту;

- підсистема агент-ресурсу – оцінює планові показники необхідного ресурсу для виробництва заданого портфелем замовлень QA – продукції;

- підсистема агент-дослідник – оцінює стан якості руди в масиві та надає рекомендації щодо оцінки траєкторії енергозабезпечення;

- підсистема агент-продукту – має знання про те, яка аглоруда буде видобута (якої якості) і яким чином процес видобутку буде забезпеченим показниками електроенергії, стисненого повітря, вибуховими роботами, персоналом;
- підсистема агент замовлення: вибір/оновлення намірів менеджерів з якості щодо виконання замовлення металургійних заводів країн ЄС.

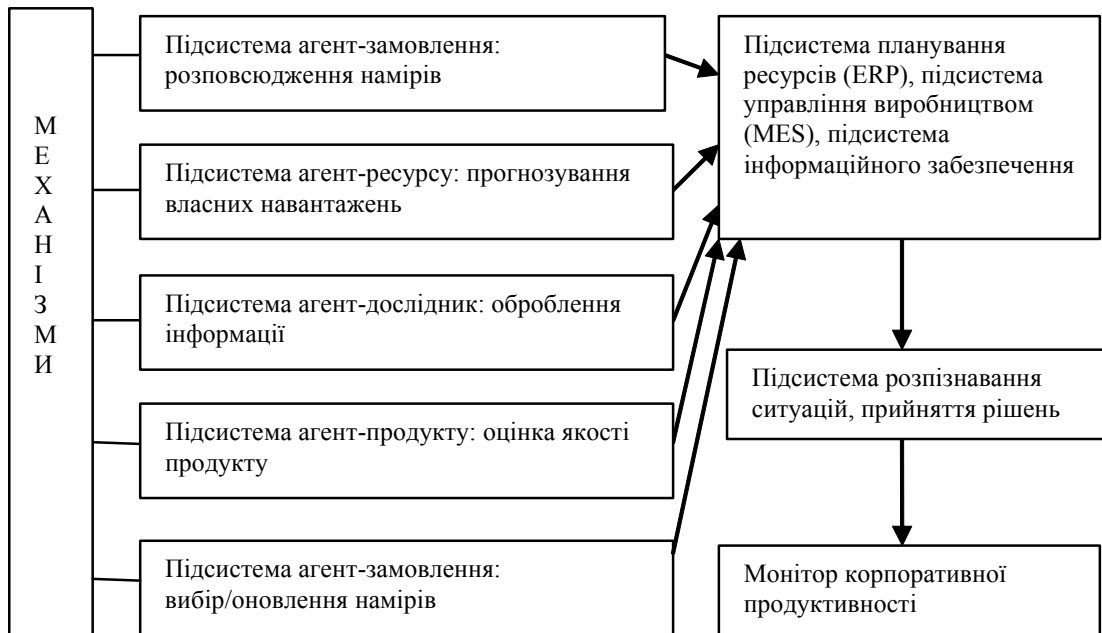


Рис. 1. Архітектура самоорганізуючої системи управління портфелем замовлень металургійних заводів

Таким чином, агенти отримують не лише інформацію про замовлення, але і необхідні кількісні параметри енергоресурсів для виконання технологічних операцій: проведення гірничих виробок; виконання нарізних робіт; випуск руди з обвалених блоків; навантаження; транспортування (франко-люк).

Цей агент отримує інформацію про доступність енергоресурсу і процеси його використання, причому цю інформацію він робить доступною для всіх навколишніх підсистем агентів. Знання цього агенту обмежені моніторингом власного ресурсу і управління ним. З агентом пов'язані конкретні типи і екземпляри ресурсу і головне, агент має об'єктивну інформацію про них. Особливістю інформаційного поля підсистеми агенту є те, що вона має загальнодоступну пам'ять у вигляді монітору продуктивності, до якої можуть мати вільний доступ і інші підсистеми-агенти. Ці агенти, в свою чергу можуть використовувати цю інформацію, модифікуючи її, читати її тощо. Ця інформація має обмежений час існування, оновлення якої пов'язане з оцінкою часу кожної операції виробництва аглоруди і траєкторії енергозабезпечення виробничих дільниць шахт. У цьому полягає різниця самоорганізуючої системи управління від традиційних моделей управління ресурсами, в яких інформація не старіє [9]. Для координації підсистем агенти використовують модель опосередкованої взаємодії. На моніторах корпоративної продуктивності систем агентів ресурсів вони надають інформацію, яка доступна іншим агентам для читання і модифікації.

В процесі функціонування для формування своїх рішень про послідовність операцій, пов'язаних з використанням замовлень, підсистеми агенти замовлення використовує механізм координації двох типів: дослідження стану ресурсів і розповсюдження намірів.

Розглянемо детально механізм дослідження ресурсів, метою якого є пошук варіантів оптимального виконання операцій портфеля замовлення п-дільницями чотирьох шахт ПАТ «КРИВБАСЗАЛІЗРУДКОМ» з використанням наступних ресурсів: забезпечення електрикою дільниць, стисненим повітрям, виконанням випуску аглоруди її транспортування на ДСФ і доведення масової частки заліза її – дисперсії Fe – до рівня стандартів країн ЄС [1].

Будемо реалізовувати цей механізм наступним чином. Замовлення генерує мобільного агента і надсилає його інформацію в систему розпізнавання виробничих ситуацій і прийняття рішень щодо необхідних ресурсів, стану ресурсів і їх якості [7]. Мобільний агент визначає можливості виконання замовлення, починаючи з вивчення його поточного стану виконання і відвідування монітору корпоративної продуктивності усіх агентів ресурсів для збирання і оброблення представленої інформації. При цьому агент дослідник записує у свою пам'ять необхідну інформацію (наприклад, імена обслідуваних енергетичних ресурсів, оцінку періодів часу, коли цей ресурс може бути доступним, час очікування ресурсу, тривалість кожного кроку оброблення з використанням того або іншого ресурсу, вартість операцій обробки тощо). Ця інформація фіксується для кожного відвідування ресурсу. На її основі агент – дослідник формує рішення тієї

задачі, для якої він був створений і повертається до агенту замовлення. Інформація, яку збирають фіксується для кожного відвідування ресурсу. На її основі агент-дослідник формує рішення тієї задачі, для якої він був створений і повертається до агенту-замовлення. Збирана інформація доставляється агенту-замовлення, після чого агент-дослідник знищується [8].

Агент-замовлення обробляє одержану інформацію для вибору оптимального варіанту виробництва аглоруди, в якому вказано послідовність кроків виробництва, прив'язання їх до часу і потреби в конкретних ресурсах з вказівкою кількості І/АБО періодів часу їх використання. Ці рішення будемо називати намірами агентів-замовлення.

У подальшому підсистема агент-замовлення доведе наміри до системи корпоративної продуктивності за допомогою механізму розповсюдження намірів, мета якого полягає в тому, щоб зарезервувати потрібні енергетичні ресурси у потрібній кількості і в потрібні періоди часу (день, ніч).

Для рішення цієї задачі агент-задачі генерує інформацію для мобільного агента-намірів і задає йому умови резервування ресурсів. Агент-намірів запитує і резервує у агентів-ресурсів виділені йому ресурси і необхідні агенту-замовлення слоти часу. Агент-ресурсу перевіряє свій графік використання ресурсів і фіксує цю інформацію на власному моніторі корпоративної продуктивності. Але до цього моменту часу стан ресурсів може змінитись, наприклад, деякі ресурси можуть стати значно коштовнішими (вартість електрики в періоди обмежень потужності енергосистеми, вартість стисненого повітря тощо), але в цей період можуть з'явитись і нові ресурси (наприклад системи дозбагачення аглоруди). Тому агент ресурсу забезпечує агента-намірів свіжою інформацією про стан ресурсів, про час можливого початку їх використання, час очікування ресурсів і тривалості використання операцій. У процесі міграції агент-намірів збирає найбільш свіжу інформацію про ресурси, які ним відвідуються. Зарезервовані слоти використання ресурсу, що наведені на моніторі корпоративної продуктивності за рахунок інструментів планування і моделювання бізнес-процесу SEC-BPS (Business Peaning s Simulation) [10], резервують ресурси для тих дільниць шахти, які виконують замовлення металургійних заводів країн ЄС.

Агент-ресурсу повинен постійно виконувати короткотерміновий прогноз зайнятості своїх ресурсів. Це йому необхідно для того, щоб час від часу використовувати свої ресурси для власних потреб (витрати електроенергії на транспортування аглоруди й дозбагачення). Крім цього ресурси кожної із чотирьох шахт потрібні для профілактичних робіт, ремонту обладнання, перепрограмування замовлень металургійних заводів інших країн світу. Це одна із причин того, що агент-замовлення повинен періодично оновлювати свої наміри щодо резервування ресурсів. Завдяки такій стратегії агент-ресурсу забезпечує агентів-замовлень більш надійною і точною інформацією. Практика показує, що підвищення точності передбачення забезпечення ресурсами видобувних дільниць шахт агентом-ресурсу веде до оптимізації виконання замовлення, зменшення МСЕ та мінімізації витрат енергоспоживання.

Очевидно, що описана взаємодія агентів дозволяє одержати передбачення як емерджентний результат (емерджентне передбачення – це дійсно механізм досліджень і механізм розповсюдження намірів, дозволяє одержати нову інформацію, яка безпосередньо агенту-замовлення недоступна). Вона з'являється в результаті множини локальних взаємодій між агентами на мікрорівні.

При цьому агенти, які приймають участь у взаємодіях, дуже прості і їх знання обмежені лише сферою їх безпосереднього призначення. Вони нічого не знають про інших агентів. Наприклад, агент-замовлення нічого не знає про рішення, які приймають іншими агентами-замовлення; і йому не обов'язково потрібно взаємодіяти з ними для координації використання ресурсів, як це вимагає у багатьох традиційних поставлених аналогічних задач.

У результаті взаємодії формуються лише два типу інформації, а саме список рішень агента-замовлення і прогнозування навантаження на ресурси конкретного агента-ресурсу. Цієї інформації достатньо для того, щоб складна система управління портфелем зовнішньоекономічного замовлення з оптимізацією траєкторії витрат енергоресурсів з використанням пультів управління (Management Cockpit), модулів SEM-CPM, MM, SD, HR, SEM-BPS, інформаційного сховища SAP-BW, монітора корпоративної продуктивності KPI, модулів ARIS PPM (Process Performance Manager) [10] працювала на рівні кращих світових систем управління корпоративним підприємством.

Висновки. Розв'язана актуальна задача управління портфелем зовнішньоекономічного замовлення з заданими показниками якості продукції шляхом синхронізації даних різної природи, що надходять від підсистем-агентів замовлення, ресурсу, дослідників, намірів виконання замовлення інформаційного забезпечення, коли потрібно забезпечити ресурсами п-дільницю чотирьох шахт з мінімізацією витрат електроенергії і ефективності виробничого циклу. Використаний апарат багатоагентних систем дозволяє в межах єдиної апаратної системи ARIS PPM, модулів SEM-CPM, MM, SD, HR, SEM-BPS, SAP-BW, KPI приймати ефективні рішення щодо використання портфеля замовлення на усіх рівнях життєвого циклу продукції, при цьому враховуються особливості виробництва аглоруди на кожній із п-дільниць і управління траєкторією їх енергозабезпечення.

Література

1. Дослідження техніко-економічних показників гірничодобувних підприємств України та

ефективності їх роботи в умовах змінної кон'юктури світового ринку залізної сировини : монографія / Є.К. Бабець, І.Є. Мельникова, С.Я. Гребенюк, С.П. Лобов ; за ред. Є.К. Бабця / НДГРІ ДВНЗ «КНУ». – Кривий Ріг : Вид. Р.А. Козлов, 2015. – 319 с.

2. Бабець Є.К. Методика побудови умовно-постійних індексів якості залізорудної продукції у процесі ринкового ціноутворення / Є.К. Бабець, С.Я. Гребенюк // Прометей. – Донецьк : ДОНДУУ, 2014. – № 1 (43). – С. 75–81.

3. Варава Л.Н. Стратегическое управление горнодобывающими предприятиями / Л.Н. Варава / НАН Украины, ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2006. – 356 с.

4. Хорольський В.П. Стратегічне управління економічним розвитком підприємства, орієнтованого на зовнішні ринки збуту / В.П. Хорольський, К.Д. Хорольський, О.В. Хорольська, М.І. Шпанько // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 5. Т. 1. – С. 71–75.

5. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон ; пер. с англ. – 2-е изд. испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 320 с.

6. Тарасютин В.В. Ресурсосберегающие технологии очистной выемки залежей богатых железных руд на шахтах Кривбасса / В.В. Тарасютин, А.В. Косенко // Сучасні технології розробки рудних родовищ. Еколого-економічні наслідки діяльності підприємств ГМК : збірник наукових праць за результатами роботи III Міжнародної науково технічної конференції (Кривий Ріг, 19 червня 2015). – Кривий Ріг : Вид. Р.А. Козлов, 2015. – С. 77–78.

7. Городецкий В.И. Самоорганизация и многоагентные системы, приложение и технологии разработки / В.И. Городецкий // Известия РАН. Теория и системы управления. – 2012. – № 3. – С. 102–123.

8. Городецкий В.И. Самоорганизация и многоагентные системы / Модели многоагентной самоорганизации / В.И. Городецкий // Известия РАН. Теория и системы управления. – 2012. – № 2. – С. 92–120.

9. Сироджа И.Б. Квантовые модели и методы искусственного интеллекта для принятия решений и управления / И.Б. Сироджа. – К. : Наук. думка, 2002. – 418 с.

10. Реинжиниринг бизнес-процесов : учебник / Н.М. Абдикиев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. – 2-е изд., испр. – М. : Эксмо, 2007. – 592 с.

Надійшла 04.03.2016; рецензент: д. е. н. Варава Л. М.

Корекція прізвища автора статті
“Вплив організаційної культури на конкурентоспроможність підприємства”
у фаховому науковому журналі
“Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки” за 2013 р., № 4, том 2.

У цьому номері прізвище автора помилково зазначено як Білетська О. О. Прізвище автора слід правильно читати так: **Білецька О. О.**

Підп. до друку 04.04.2016. Ум. друк. арк. 28,56. Обл.-вид. арк. 24,02
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
