ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2017, № 5

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2017, Issue 5

Хмельницький 2017

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, 2017, № 5 (251)

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+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. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки» **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

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.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. 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.; Рудніченко Є. М., 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.; Філиппова 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 Кравчик Ю.В., к. е. н.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 3 від 28.09.2017

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@gmail.com**

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, 2017
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2017

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ЖУРБА І.Є.
ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ ЯК ТРАНСФОРМАЦІЙНА ФОРМА ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОВІДНОСИН 7

БУДЬКО О.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА 11

КОВТУН О. М., ГОЛОВЕНКО Т. М., БАРТКІВ Л. Г., ШОВКОМУД О. В.
ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ ПРОМИСЛОВОГО ВИКОРИСТАННЯ СТЕБЕЛ ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО В УКРАЇНІ 18

КУДЛАЄНКО С. В.
СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС 24

КУКСА І.М., ТЕРЕЩЕНКО С.І.
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ТЕОРІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ 29

МАЗУР М.В., СІРЕНКО К.В.
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ ВІДМІННОСТЕЙ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ 34

МАРКО М.Я., ЦЕГЕЛИК Г.Г., ГРИПИНСЬКА Н.В.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ 38

НІКОЛІНА І.І.
МОДЕЛЮВАННЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ РИНКОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 41

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ВЕШКО О.В.
КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 47

ДУБ Б.С.
ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НОВИХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ 52

КОЛІСНІЧЕНКО П.Т.
ОСОБЛИВОСТІ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МСП УКРАЇНИ 63

РЗАЄВА Т.Г., БОНДАР О.В.
АНАЛІТИЧНІ ОЗНАКИ ЗРОСТАННЯ РИЗИКУ ЗАГРОЗ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА 69

РЗАЄВ Г.І., ДРАГОЧИНСЬКА Д.О.
ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК АНАЛІТИЧНІ ОЗНАКИ ПРОЯВУ РИЗИКУ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ 73

РЗАЄВА Т.Г., ПАСТУХ О.В.
ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ 78

РЗАЄВ Г.І., ПОВСТЮК Н.Ю.
ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ СТУПЕНЯ РИЗИКУ ЗНИЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ 82

РОДІОНОВА І.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 87

ХМЕЛЕВСЬКИЙ О.В.
АНАЛІЗ НАПРЯМІВ МОДЕЛЮВАННЯ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ 91

ЮЩЕНКО Н.Л.
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА/АБО РИЗИКУ 99

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

БРИЧ В.Я., СНІГУР Х.А.
НЕТВОРКІНГ: ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ 108

КІРНОС І. О.
ПРОДУКТИВНЕ СТАРІННЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД 112

РУБЕЖАНСЬКА В.О.
АЛГОРИТМ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ УКРАЇНИ 120

СТАКАНОВ Р.Д.
ВИКЛИКИ РЕГІОНАЛЬНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ 125

ОБЛІК ТА АУДИТ

БУЛАТ Г. В.
МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ 129

ГРИГОР'ЄВА Л.В.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 133

МАТЮХ С.А., ЛОПАТОВСЬКИЙ В.Г.
ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ ПРОГРАМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ 137

ОЛІЙНИК Л.В.
АНАЛІЗ ТА ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА 141

ХМЕЛЕВСЬКА А.В., ХМЕЛЕВСЬКИЙ О.В., СЕМЕНОВ К.Л.
ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМІВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 148

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

МИКИТЮК В. П.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З ПОЗИЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АСПЕКТУ 156

МУШЕНИК І. М.
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ ПІДСИСТЕМ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ 162

ОРЛОВА-КУРИЛОВА О.В.
ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 166

РЕМЕНЯК Л.В.
ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ 170

СТАДНИК В.В., ГОЛОВЧУК О.В.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ 177

ЧЕРНОІВАНОВА Г.С.
СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ СКЛАДОВОЮ ПІДПРИЄМСТВА 182

ЮРИНЕЦЬ З. В., КРУГЛЯКОВА В. В., ГНИЛЯНСЬКА Л. Й.
ПОСЛІДОВНО-ПАРАЛЕЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ВСІХ РІВНЯХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 187

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ВАХЛАКОВА В.В.
ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 190

ГАВЛОВСЬКА Н.І., РУДНІЧЕНКО Є.М.
ВПЛИВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ 199

ДАВИДЕНКО Н.М.
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРОХОЛДИНГІВ 203

ДОЦЕНКО І. О.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 209

КОРКУНА Н.М.
ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДО ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В БЮДЖЕТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ 213

ЛАНГ С. Р.
СТРАХОВИЙ ПОРТФЕЛЬ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВИКА 221

ЛАРІОНОВА К.Л., ГОМЕНЮК І.В.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ 227

МАТВІЙЧУК Л.О.
РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 233

РУДЬ В.Ю., ІЖЕВСЬКИЙ П.Г.
ВИКЛИКИ ЧАСУ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ ... 237

СИДОРЧУК І.П.
ФІНАНСОВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 240

СЕМЕНЧА І.Є., РУДЕНКО В.І.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ БАНКУ В УКРАЇНІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД 244

СКРИПНИК Г.О.
ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ 249

СТЕЦЕНКО Н.А., БЕЗВУХ С.В.
СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ 254

ФОРКУН І. В., ГОРДЄЄВА Т. А.
МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ ТА СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ 261

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

ЖУРБА І.Є.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В НОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 268

КУЗИК О.В.
МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЧИННИК ПОІНФОРМОВАНОСТІ ПРО СЕКТОР АПК УКРАЇНИ 273

НЕГРЕЙ М.В., ГНОТ Т.В.
КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКОМЕНДАЦІЙНИХ СИСТЕМ В МАРКЕТИНГУ ... 278

ТРУНІНА І. М., ЛІХОНОСОВА Г. С., ДЕРКАЧ І. Ю.
МОДЕЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ТОВАРУ 287

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІЖНАРОДНИХ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ

ДРУЖИНІНА В. В.
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ 292

МАНТАЛЮК О.В.
МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ДУОПОЛІСТІВ В УМОВАХ НЕПОВНОЇ ІНФОРМАЦІЇ..... 299

ПРОСКУРОВИЧ О. В., ЯСТРЕМСЬКИЙ М. М., СОРОКА Л. О.
МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА 303

ТЯЖКОРОБ І.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ДИНАМІЧНОГО НОРМАТИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ 309

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 341.23(477+71)

ЖУРБА І.Є.
Хмельницький національний університет

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КАНАДОЮ ЯК ТРАНСФОРМАЦІЙНА ФОРМА ЕФЕКТИВНОСТІ ВЗАЄМОВІДНОСИН

У статті розглянуто сучасну модель функціонування зон вільної торгівлі між Україною, Канадою та ЄС як нової торговельно-економічної політики. Зокрема, проаналізовано сучасні засади формування та перспективи розвитку зони вільної торгівлі між Україною та Канадою як трансформаційної форми ефективності двосторонніх взаємовідносин. Визначено тенденції окремих аспектів розвитку зовнішньої торгівлі України з Канадою за 2012–16 рр., з'ясовано проблеми та перспективи. Запропоновані найбільш пріоритетні напрями торговельного економічного співробітництва в рамках підписання угоди ЗВТ Україна-Канада та найбільш оптимальну диверсифікацію товарних потоків.

Ключові слова: торговельний оборот, двостороння торгівля, Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), торговельне сальдо, зона вільної торгівлі Україна-Канада, диверсифікація торговельних потоків.

ZHURBA I.
Khmelnytsky National University

THE FREE TRADE AREA BETWEEN UKRAINE AND CANADA AS A TRANSFORMATIONAL FORM OF THE EFFECTIVENESS OF THE RELATIONSHIP

The article discusses the current model of free trade areas between Ukraine, Canada and the European Union as a new economic and trade policies. In particular, analysis of modern principles formation and prospects of a Free Trade Area between Ukraine and Canada as a form of transformation efficiency of bilateral relations. The trends of some aspects of the development of foreign trade of Ukraine with Canada in 2012-16 have been determined, problems and perspectives have been identified. The proposed top priority areas of trade economic cooperation framework agreement signing an FTA Ukraine, Canada and the optimal diversification of trade flows.

Keywords: trade, bilateral trade, North American Free Trade Agreement (NAFTA), trade balance, free trade zone Ukraine-Canada, diversification of trade flows.

Постановка проблеми

В умовах підписання Угоди про Асоціацію Україна-ЄС, початок функціонування зони торгівлі між ЄС та Канадою, місце і роль новоствореної Зони вільної торгівлі між Україною і Канадою формує «трикутник» нової моделі торгово-економічних взаємовідносин. Варто зазначити, що на формування нової торговельно-економічної політики також впливає активізації світових глобалізаційних процесів. Отже, в умовах сучасної соціально-економічної моделі розвитку зростає якісна роль Зон вільної торгівлі у системі міжнародних економічних відносин. Така співпраця дає можливість активізувати економічну діяльність між двома країнами різних інтеграційних утворень на засадах комплементарності та коопетиції, що впливає на зростання їхньої конкурентоспроможності.

Мета дослідження

Метою даного дослідження є аналіз можливих векторів розвитку та перспектив функціонування Зони вільної торгівлі між Україною та Канадою як трансформаційної форми ефективності взаємовідносин між обома країнами в контексті світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Виклад основного матеріалу досліджень

Однією з головних економічних подій в житті нашої держави в 2017 році є підписання Угоди про створення Зони вільної торгівлі між Україною та Канадою. Зауважимо, що чинне місце в Угоді про вільну торгівлю між Україною та Канадою буде стимулювання поглиблення торговельного та економічного співробітництва, в тому числі в частині торгівлі промисловими і сільськогосподарськими товарами, захисту інтелектуальної власності, регулювання державних закупівель [4].

Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою закладає соціально-економічні засади режиму вільної торгівлі між нашою країною та однією з найбільших у світі постіндустріальних держав – Канадою. Це перший після глибокої та всеохоплюючої Угоди про Асоціацію з ЄС договір з країною Північноамериканського континенту, що охоплює ринок такого масштабу. Угода відкриває великі можливості для українського бізнесу на коротко- та довгострокову перспективу, а також дозволить диверсифікувати торговельні потоки з України. Угода дозволить українському бізнесу отримати більші переваги, скориставшись перевагами від безмитного доступу до нового ринку, а з іншої сторони відкриваються можливості для імпорту сировини та передових технологій, що сприятиме економічному зростанню. Ринок Канади характеризується високим рівнем ємності і споживання. У 2016 році Канада імпортувала товарів і послуг на суму, що перевищує 550 мільярдів дол. США. В минулому році експорт з

України в Канаду склав 29 млн дол. США. Частка нашої країни у торговому балансі Канади дуже незначна, що свідчить про великі можливості для зростання товарообігу між країнами.

Тенденції динаміки двосторонньої торгівлі між Канадою та Україною за 2012–16 рр. ми бачимо у таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг двосторонньої торгівлі між Канадою та Україною (кан. дол.)

Рік	Експорт з Канади	Імпорт до Канади
2012	148,913,682	164,596,404
2013	209,916,635	112,579,906
2014	144,766,164	99,163,113
2015	210,490,530	67,546,816
2016	265,194,685	107,440,710

На основі аналізу таблиці 1, ми бачимо, що з 2012 р. по 2015 р. йшов спад експорту України в Канаду на 40 %. За рахунок економічних реформ, зокрема створення сприятливого інвестиційного клімату у ряду пріоритетних галузей економіки у 2016 р. відбулось зростання на 59%. Це свідчить про реальні можливості Зони вільної торгівлі створити соціально-економічні механізми налагодження більш ефективної Українсько-Канадської співпраці з перспективою виходу на економічно ємкий Американський ринок товарів та послуг.

Враховуючи, що Канада відкриває для вільної торгівлі 98% свого ринку, а Україна – 72%, можна говорити про вигідні для нашої країни умови для розширення міжнародної торгівлі.

За оцінками експертів, зона вільної торгівлі дозволить наростити експорт з України як за вже налагодженими товарними групами, так і за рахунок товарів, які до цього в Канаду не постачалися.

Проаналізуємо та узагальнимо стан торговельно-економічних відносин та інвестиційної діяльності між Україною та Канадою. Зазначимо, що торгівля товарами у 2016 році зазнала динаміки якісного зростання. За даними Державного комітету статистики України за підсумками 2016 року порівняно з 2015 роком обсяг двосторонньої торгівлі товарами між Україною та Канадою збільшився, за рахунок імпорту з Канади до України, на 4% і склав 246 млн 184 тис. дол. Експорт товарів з України до Канади скоротився на 4% та становив 28 млн 890 тис. дол. Імпорт товарів з Канади до України зріс на 5% і склав 217 млн 294 тис. дол. Сальдо двосторонньої торгівлі товарами для України негативне – 188 млн 404 тис. дол.

У структурі експорту товарів з України до Канади переважали поставки залізничних локомотивів та частин до рухомого складу – 31% (в порівнянні з 2015 роком – зросли у 2,5 разу); екстрактів дубильних – 13% (зросли у 1,5 рази); чорних металів – 6,7% (зросли на 35%) та виробів з них – 3,4% (зросли на 67%); деревини – 5,1% (зменшились на 8%); реакторів ядерних, котлів та машин – 4,6% (зменшились на 48%); іграшок – 4,5% (зменшились на 33%).

Водночас, варто відмітити позитивну динаміку до зростання експорту з України в Канади такої продукції: меду (молочної продукції, яєць птиці), вказана позиція склала 3,8% (зріст в порівнянні з 2015 роком склав майже 33%); жирів та олії тваринного/рослинного походження – 3,4% (поставки зросли у 5 разів); насіння та плодів олійних рослин – 1,7% (поставки зросли у 9 разів); цукру та кондитерських виробів з цукру – 1,3% (поставки зросли у 3 рази).

Структура імпорту товарів з Канади до України визначалась поставками нафти і продуктів її перегонки, мінерального палива – 44% (обсяги поставок зменшились на 17%); фармацевтичної продукції – 15% (зросли на 51%); рибної продукції – 15% (зросли на 52%); ядерних реакторів, котлів, машин – 8,5% (зросли на 54%); наземних транспортних засобів – 3,3% (зросли на у 40%).

За наявними на 21.02.2017р. даними Державного комітету статистики України за результатом 2016 року обсяг двосторонньої торгівлі послугами між Україною та Канадою склав 95 млн дол. Експорт послуг з України до Канади порівняно із аналогічним періодом 2015 року зріс на 17,6% та становить 58 млн 779 тис. дол. Імпорт послуг з Канади до України зріс на 11,9% і складає 36 млн 243 тис. дол. Сальдо двосторонньої торгівлі послугами за цей період для України позитивне і становить 22 млн 536,5 тис. дол.

У структурі експорту послуг з України до Канади переважали послуги у сфері ІТ – 65% (збільшились у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року на 28%); послуги з переробки матеріальних ресурсів – 14% (збільшились на 8%); транспортні послуги – 7% (зменшились на 29%); ділові послуги – 5% (зменшились на 23%); послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій – 4% (збільшились вдвічі).

Структура імпорту послуг з Канади до України визначалась наданням державних та урядових послуг – 77% (зросли на 23%); ділових послуг – 12% (зросли на 7%); транспортних – 6,5% (зменшились на 47%); у сфері ІТ – 2,5% (зросли на 41%); туристичних – 0,9% (зросли в два рази).

Варто зазначити про те, що в сьогоднішніх умовах світового господарства та міжнародних економічних відносин формується нова модель торговельної політики на прикладі України, ЄС та Канади.

Україна має все, щоб підхопити сьогоднішню тенденцію до лібералізації двосторонньої торгівлі та в подальшому розвинути вигідні відносини з партнерами. Чим більш інтегрованою в глобальні торговельні потоки буде країна, тим більше вона буде експортувати, тим більш конкурентоспроможною буде ставати і більше інвестицій залучати.

11 липня 2016 року Україна та Канада підписали Угоду про вільну торгівлю (CUFTA), яка передбачає, що за кілька років більшість тарифів між двома країнами будуть знижені до нуля. Зазначимо, що 1 січня 2016 року, набули чинності торговельна частина та суміжні їй частини Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. Це передбачає застосування положень **Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі** (DCFTA) між ЄС та Україною, що охоплює не лише зниження тарифів, але і зближення законодавства, що дозволить працювати над численними нетарифними бар'єрами, як-от технічні норми, правила конкуренції тощо. Водночас протягом кількох останніх років ЄС обговорював **Угоду про зону вільної торгівлі (CETA)** з Канадою, що наразі перебуває в процесі підписання і після прийняття сприятиме обміну товарами, послугами та руху капіталу між двома регіонами. Проаналізуємо торговельно-економічну складову трьох вищезазначених угод.

Порівняно з багатосторонньою лібералізацією двосторонні/регіональні угоди мають свої переваги та недоліки.

Зупинимось на перевагах двосторонніх угод, зокрема вони полягають в тому, що вести переговори набагато легше, оскільки за столом сидять лише дві сторони, а не 164 члени СОТ. І що найголовніше та вкрай актуально для прикладів, на яких ми зосередимося, дві сторони можуть прописати угоду, що враховує саме їхні торговельні проблеми і пріоритети.

Наприклад, Україна межує з чотирма державами-членами ЄС, понад 40% її експорту йде до ЄС, і ЄС наразі є найбільшим її інвестором. З цих причин, а також задля подолання торговельних бар'єрів у перспективі Україна і ЄС уклали амбітну угоду DCFTA, що передбачає прийняття Україною багатьох норм, стандартів і нормативних положень ЄС.

В Канаду Україна експортує менше, але країни мають міцні історичні, політичні та культурні зв'язки, і торгівля між двома партнерами розвивається швидкими темпами. Тому кращим та ефективнішим інструментом стала угода CUFTA, що спрямована на лібералізацію торгівлі, яку відносно швидко обговорили та уклали, та яка може принести швидкі дивіденди для України.

Зрештою, проаналізуємо торговельно-економічні взаємовідносини України з ЄС та Канадою. Як одна так і друга країни мають розвинені економіки і між ними проходять великі торговельні потоки. Тож на цій досить перспективній стадії торговельних відносин вони більше занепокоєні нетарифними бар'єрами, зокрема у сфері послуг та інвестицій. Тож логічно, що CETA приділяє особливу увагу саме цим питанням.

Таким чином, усі три угоди відрізняються одна від одної. Кожна зосереджується на конкретних питаннях з метою надання певних переваг. Відповідно, найочевидніший урок полягає в тому, що за відсутності прогресу в СОТ двостороння угода, ймовірно, – це один із небагатьох основних і послідовних кроків для сприяння розширенню торгівлі в короткостроковій і середньостроковій перспективі. У зв'язку з цим діяльність за межами СОТ є також доцільною, оскільки деякі з питань, про які йдеться в наших прикладах, можна було б розглянути у багатосторонньому полі.

До речі, слід зазначити: що більше інтегровані європейський та канадські ринки, то краще для України, тому що дотримуючись норм ЄС, українському експортеру буде легше експортувати в Канаду, і навпаки. Таким чином, двостороння угода між ЄС і Канадою насправді може мати позитивні супровідні ефекти для третіх сторін. Цей побічний аспект, який може здаватися неочевидним, полягає у налагодженні підприємницьких контактів, що заохочує експортерів та імпортерів самостійно встановлювати торговельні зв'язки, що в подальшому можуть стати дороговказами для розвитку прогресивної торгової політики.

Інший ключовий, основоположний урок, який можна винести з цих нових моделей в галузі торговельної політики – це те, що до торгівлі слід ставитися як до взаємовигідної справи, а не до гри з нульовою сумою. Підписанням цих угод Україна, Канада та ЄС відкрито заявляють про свою переконаність у тому, що торгівля – це благо, тому що створює короткострокові вигоди (знижуючи ціни для імпортерів/споживачів) і довгострокове економічне зростання, робочі місця і стимул для інвестицій та інновацій, щоб залишатися конкурентоспроможними. Особливо сприятливим для України в її теперішньому економічному переході, де вона має диверсифікуватися від Росії – свого давнього, але наразі практично закритого до співпраці і непередбачуваного торговельного партнера, є те, що як CUFTA, так і DCFTA мають асиметричні вигоди для України, оскільки вона одразу отримує зниження деяких тарифів, тоді як її торговельний партнер матиме поступове зниження тарифів. Це сприятливе положення у відповідних торговельних угодах дозволяє компенсувати витрати, з якими стикаються українські підприємства, коли доводять продукцію «до стандарту» західного експорту, а також створює певну "часову подушку" для укорінення програм із розвитку експорту, за допомогою яких більше компаній заохочуються і навчаються переорієнтовувати експорт до надійних партнерів (Канади та ЄС), а також, можливо, вперше розпочинають експорт. Найголовніше, що ці торговельні угоди розглядаються як повністю сумісні одна з одною. ЄС не заперечував проти угоди між Україною та Канадою, і навпаки, Канада вважає DCFTA позитивним кроком для України.

Протягом останніх років тема інтеграції ланцюжків доданої вартості спровокувала багато досліджень і обговорень, що свідчить про важливість лібералізації торгівлі з точки зору не лише експорту, але й імпорту. Конкурентоспроможність у сфері експорту передбачає можливість закуповувати найдешевші чи найкращі проміжні товари для виробничого процесу. У зв'язку з цим укладення преференційних торговельних угод з багатьма партнерами є навіть вигіднішим для побудови найбільш дієвого та ефективного глобального ланцюжка доданої вартості.

Висновок

Підсумовуючи, зазначимо, що в України є все, щоб ефективно розвивати сьогоднішню тенденцію до лібералізації двосторонньої торгівлі та в подальшому розвинути вигідні стосунки з партнерами. Її теперішні перемовини з Туреччиною та Ізраїлем щодо угод про вільну торгівлю свідчать про її рух у цьому позитивному напрямку. Що більше країна буде інтегрована в глобальні торговельні потоки, то більше вона експортуватиме, більш конкурентоспроможною ставатиме і більше інвестицій залучатиме. І немає жодних зрозумілих причин, чому цей аргумент має спрацьовувати для її відносин з ЄС, Канадою тощо. Отже, у науковому дослідженні було обґрунтовано засади формування та подальші тенденції розвитку зони вільної торгівлі між Україною та Канадою як трансформаційної форми двосторонніх взаємовідносин.

Література

1. Бровко О. Трикутник вільної торгівлі. Що дасть Україні ЗВТ із Канадою [Електронний ресурс] / Бровко О. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/11/16/7057420.

2. Економіка зарубіжних країн : навч. посіб. / [Голіков А. П., Дейнека О. Г., Позднякова Л. О., Черномаз П. О.]. – Київ : ЦУЛ, 2008. – 408 с.

3. Дойчик М. Стосунки України та Канади в 1991–1996 рр.: патронат чи співробітництво? / М. Дойчик // Нова політика. – 1998. – № 4. – С. 9–13.

4. Конон Н. Є. Українсько-канадські відносини: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. Є. Конон, А. В. Скребнєва // Грані. – 2016. – № 2. – С. 27–32.

5. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.

6. Статистика зовнішньої торгівлі. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

Надійшла 14.09.2017 ; рецензент: д. е. н., проф. Кирилюк Є.М.

УДК 657.6

БУДЬКО О.В.
Дніпровський державний технічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено необхідність здійснення аналізу сталого розвитку. Акцентовано важливість удосконалення концептуальних засад аналізу сталого розвитку, які враховуватимуть особливості сталого розвитку як мети діяльності підприємств у сучасних умовах. Визначено мету, завдання, предмет, об'єкти, принципи, функції та види аналізу, що виступило основою концепції аналізу сталого розвитку.

Ключові слова: економічний аналіз, сталий розвиток, соціально відповідальна діяльність, аналіз сталого розвитку, концепція.

BUDKO O.
Dnipro State Technical University

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE ANALYTICAL PROVISION OF MANAGEMENT BY STEEL DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article is determined the necessity of carrying out the analysis of sustainable development. The purpose of the study is to identify ways to improve the conceptual foundations of the analysis of sustainable development of enterprises. The importance of improving the conceptual foundations of the analysis of sustainable development, which will take into account the features of sustainable development as a goal of enterprises in modern conditions, is emphasized. The purpose of the analysis, which consists of the formation of information on the identification of the nature and extent of the impact of economic, environmental and social factors on the economic activity of the enterprise, is determined, which provides the basis for making managerial decisions in the field of realization of the tasks of sustainable development. This led to a definition of tasks, subject, objects, principles, functions and types of analysis, which formed the basis of the concept of sustainable development analysis. The analysis of sustainable development as a management function based on conceptual principles that takes into account the priorities of sustainable development is determined.

Key words: economic analysis, sustainable development, socially responsible activity, analysis of sustainable development, concept.

Постановка проблеми

В умовах глобалізації економіки та загострення конкурентної боротьби на ринках товарів та послуг, погіршення стану навколишнього середовища та виникнення екологічних проблем у зв'язку з неконтрольованим відношенням до екології, поведінкою соціуму розвиток економічного аналізу має здійснюватися у напряму бачення перспектив стратегії сталого розвитку та можливості ухвалення управлінських рішень, які сприятимуть реалізації цих перспектив. Відтак, слід визнати новий етап розвитку аналізу господарської діяльності – аналіз сталого розвитку підприємства як основи формування аналітичного забезпечення управління стратегією сталого розвитку підприємства. Важливим при цьому є розвиток методологічного, методичного, організаційного і технологічного рівня економічного аналізу. Саме це обумовлює потребу у визначенні концепції аналізу сталого розвитку підприємства, що передбачає ідентифікацію його мети та завдань, предмету та об'єктів, принципів, функцій, видів та методів. Формування цих аспектів дозволить визначити управлінські дії, спрямовані на реалізацію принципів сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Теоретико-організаційні і методологічні засади економічного аналізу досліджувалися такими науковцями, як М.І. Баканов [1], О.А. Зоріна [2], С.В. Калабухова [3], Л.М. Кіндрацька [4], В. В. Ковальов [5], І.Д. Лазаришина [6], Л.А. Лахтіонова [7], Є.В. Мних [8], О.В. Олійник [9], Г.В. Савицька [10], А. Д. Шеремет [1], М.Г. Чумаченко [11].

Окремі питання формування аналітичного забезпечення сталого розвитку розкривалися у працях І.М. Парасій-Вергуненко, якою обґрунтовано критерії відбору показників стійкого розвитку [12] та Д.О. Грицишена, яким досліджено питання формування аналітичного забезпечення управління економіко-екологічною безпекою підприємства [13].

Різноманіття концептуальних підходів до розробки аналітичної підсистеми вказує на наявність певного теоретичного підґрунтя для формування аналітичної інформації у складі системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку підприємства.

Однак, попри існуючі напрацювання, концептуальні засади аналізу в умовах сталого розвитку потребують подальших досліджень, які сприятимуть чітким визначенням мети, завдань, предмету, об'єктів і функцій аналізу сталого розвитку, що забезпечить розвиток методології економічного аналізу у цілому.

Формулювання цілей

Метою дослідження є визначення шляхів удосконалення концептуальних засад аналізу сталого розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розвиток аналізу в умовах сталого розвитку передбачає удосконалення його методологічного, методичного, організаційного і технологічного рівня, що забезпечить комплексний аналіз не тільки результатів діяльності, але й його нефінансових показників, які мають суттєвий вплив на збільшення вартості підприємства (рис. 1).

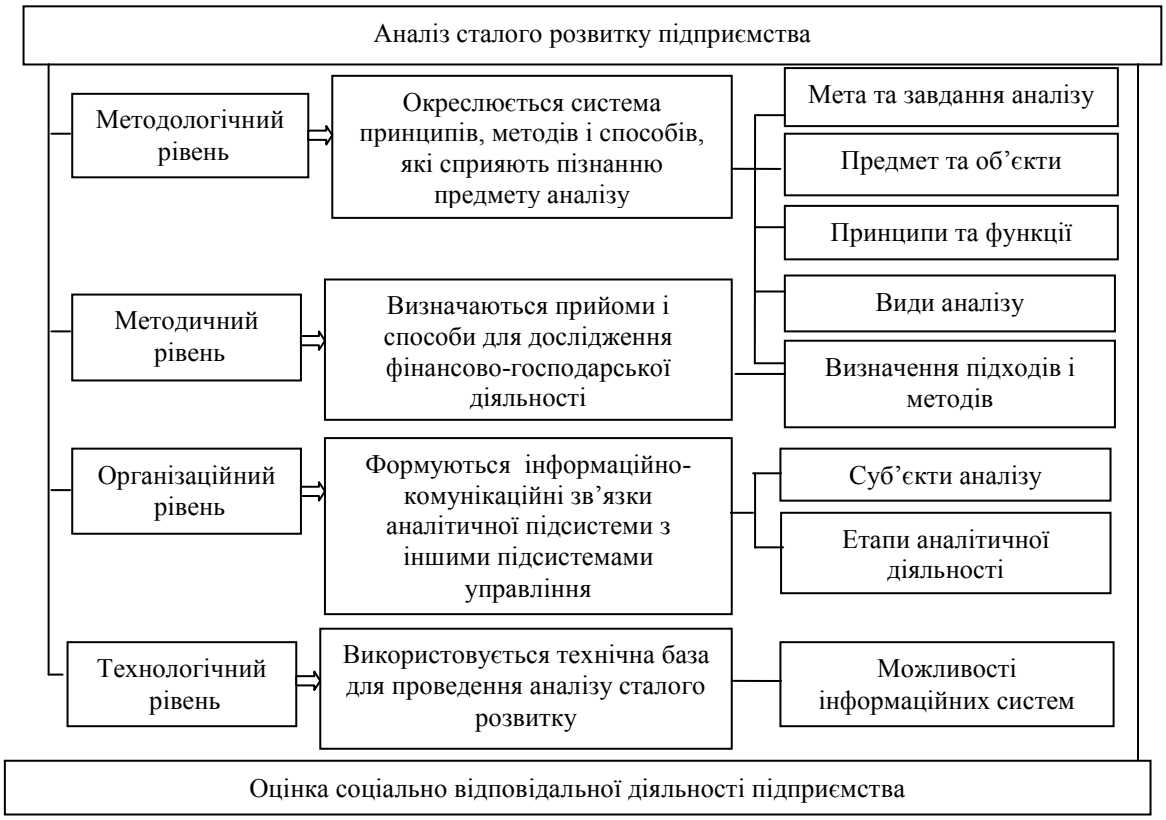

Рис. 1. Визначення концептуальних засад аналізу сталого розвитку у взаємозв'язку з оцінкою соціально відповідальної діяльності

Кожна управлінська функція, зокрема і, економічний аналіз, має свою мету, досягнення (або недосягнення) якої характеризує ефективність та результативність її здійснення. Як зазначав М.Г. Чумаченко, у багатьох підручниках з економічного аналізу або зовсім не наводиться визначення його мети, або вона обмежується виявленням тільки резервів. Він вказує, що метою економічного аналізу є сприяння виконанню планів підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, сприяння дальшому розвитку поліпшенню економічної роботи завдяки підготовці проектів оптимальних управлінських рішень [11, с.35].

Мета і завдання аналізу в умовах сталого розвитку трансформуються відповідно до розробленої стратегії сталого розвитку та напрямів реалізації його принципів у практичній діяльності підприємств. Концепція сталого розвитку охоплює, як мінімум, дві найважливіші ідеї – вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем та усвідомлення і розуміння того, що нинішнє покоління має обов'язок перед прийдешніми поколіннями залишити достатні запаси соціальних, природних та економічних ресурсів для того, щоб вони могли забезпечити для себе рівень добробуту не нижчий, ніж той, що існує зараз.

З огляду на це метою аналізу сталого розвитку підприємства є формування інформації щодо виявлення характеру та ступеня впливу економічних, екологічних і соціальних факторів на господарську діяльність підприємства, що забезпечує базу для прийняття управлінських рішень у сфері реалізації завдань сталого розвитку.

Визначена мета передбачає формулювання завдань аналізу сталого розвитку з акцентом необхідності досягнення пріоритетів сталого розвитку. Відтак, завданнями аналізу сталого розвитку є:

- об'єктивна оцінка діяльності підприємства та його структурних підрозділів через визначення результату загалом та результатів, які його формують, зокрема, результатів економічної, екологічної і соціальної діяльності;
- визначення впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на показники, які аналізуються та оцінка причинно-наслідкових зв'язків;
- оцінка ефективності природоохоронних та соціальних заходів;
- обрання напрямів та джерел фінансування екологічних і соціальних інвестицій та обґрунтування доцільності їх здійснення;

- оцінка екологічних та соціальних ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства;

- пошук резервів підвищення ефективності використання капіталу (виробничого, фінансового, інтелектуального, людського, соціального, природного) та зростання вартості підприємства з урахуванням факторів економічного, екологічного та соціального характеру;

- оцінка кількісних та якісних, фінансових та нефінансових показників, які характеризують стратегію підприємства.

Завдання аналізу сталого розвитку можуть деталізуватися залежно від управлінських потреб в інформації.

Наведений перелік завдань не претендує на вичерпність, а є орієнтиром щодо визначення тих, які підпорядковуються меті, визначеній у конкретний момент часу.

Важливими елементами концепції аналізу сталого розвитку є його предмет та об'єкти. Їх визначення сприятиме виявленню просторових та часових меж здійснення аналізу для забезпечення оцінки саме сталого розвитку підприємства.

У наукових колах на даний час навколо питання щодо предмету економічного аналізу існують суперечки та дискусії. Так, група вчених під керівництвом М.Г. Чумаченка вважає, що предметом економічного аналізу є діяльність підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, спрямована на досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат [11, с.44].

Є.В. Мних предметом економічного аналізу визначає реальну господарську діяльність, яка характеризується сукупністю економічних відносин у зв'язку з виробничо-фінансовими ресурсами, навколишнім природним середовищем та соціально-політичною атмосферою, знаходить своє вираження через систему економічної інформації [8, с.23]. М.І. Баканов, А.Д. Шеремет під предметом економічного аналізу розуміють господарські процеси підприємств, об'єднань, асоціацій, соціально-економічну ефективність та фінансові результати, які формуються під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і отримують відображення через систему економічної інформації [1, с.15].

Має право на існування підхід, за якого предмет економічного аналізу трансформується в інформаційний потік про господарську діяльність підприємств, який досліджується з метою досягнення обґрунтованості прийнятих рішень. Зокрема, С.В. Калабухова під предметом аналізу господарської діяльності в інформаційній економіці розуміє інформаційні потоки, які циркулюють в обліковій системі управління господарською діяльністю підприємства [3, с.51]. Важливо певною мірою заперечити, оскільки аналіз вивчає не інформацію, а діяльність, яку ця інформація відображає.

Окремі науковці під предметом економічного аналізу розуміють економіку підприємств, що розглядається як сукупність виробничих відносин у процесі виробництва і розподілу створеного продукту, використання виробничих ресурсів, а також встановлення відхилення показників господарської діяльності будь-якої ланки економіки від базового значення, що розглядаються в статиці і динаміці як наслідки впливу загальних і специфічних факторів і які слугують для побудови оцінок про наявність резервів підвищення економічної ефективності виробництва та обігу.

І. Д. Лазаришина сутність предмета економічного аналізу визначає як причинно-наслідкове дослідження інформації щодо стану, властивостей, зв'язків та реакції (поведінки) об'єктів економічного аналізу та впливи з боку зовнішнього та внутрішнього середовища в ідентифікованих просторово-часових межах [6, с.10]. Г.В. Савицька акцентує увагу на причинно-наслідкових зв'язках економічних явищ і процесів і визначає їх як предмет економічного аналізу [10, с.23]. Д. О. Грицишен визначає предмет економічного аналізу як причинно-наслідкові зв'язки, які характеризують стан господарської діяльності або її окремих складових чи об'єктів промислового підприємства [13, с.23].

Проаналізувавши різні підходи до визначення предмету економічного аналізу, предмет аналізу сталого розвитку визначаємо як причинно-наслідкові зв'язки, які характеризують діяльність підприємства у сфері відносин з навколишнім середовищем і соціумом та взаємовплив і вплив на них з боку зовнішнього та внутрішнього середовища, що сприяє оцінці його соціально відповідальної діяльності.

Певна річ, предмет аналізу сталого розвитку тісно пов'язується з об'єктами, чітке визначення яких сприятиме підвищенню результативності аналізу, що, відповідно, впливатиме на обґрунтованість, прозорість та адекватність управлінських рішень у сфері реалізації напрямів сталого розвитку підприємств.

Як і у трактуваннях предмету економічного аналізу, одностайність думок науковців щодо його об'єктів також відсутня. Так, М.І. Баканов та А.Д. Шеремет об'єктами економічного аналізу вважають господарські процеси підприємства і кінцеві результати їх діяльності у динаміці і статиці [1, с.23]. Є.В. Мних визначає об'єктами економічного аналізу виробничу, маркетингову, фінансову, комерційну та іншу діяльність, ресурси всіх видів діяльності, організацію виробництва і праці; виробничі та управлінські структури, форми господарювання та їх властивості [8, с.10].

Окремими науковцями об'єкт економічного аналізу зводиться до господарської діяльності загалом, що нівелює його відмінності у контексті з предметом економічного аналізу.

Обґрунтованою є позиція тих дослідників, які об'єктом аналізу визначають окремі елементи, складові або напрями діяльності суб'єктів господарювання. Зважаючи на особливості сталого розвитку

підприємства, об'єктами аналізу сталого розвитку слід визначити господарські засоби, процеси, управлінські рішення, нефінансові об'єкти, які виникають внаслідок взаємозв'язків з навколишнім середовищем та соціумом, що підлягають оцінці (вартісній та експертній) з метою визначення їх стану, факторів впливу і їх зміни та резервів щодо зростання вартості підприємства в перспективі.

При здійсненні аналізу сталого розвитку важливо дотримуватися певних принципів, від яких залежить ієрархічна і функціональна побудова аналітичної підсистеми, взаємозв'язки з іншими функціями управління. Як і інші елементи концепції економічного аналізу, принципи є також дискусійним поняттям щодо їх складу та механізму застосування. Відомі різноманітні підходи відносно дослідження цього поняття. Так, І.Д. Лазаришина пропонує об'єднати принципи економічного аналізу у такі групи: принципи професійної етики, методологічні принципи, правові принципи, організаційні принципи [6, с.150–156]. В. В. Сироіжко та А. А. Сироіжко виділяють загальні та специфічні принципи. Загальні принципи відображають накопичений теорією і апробований на практиці набір правил здійснення економічного аналізу. Вони є методологічним базисом для розробки системи принципів аналізу господарської діяльності і включають принципи аналізу і синтезу, оперативності і своєчасності, кількісної визначеності, безперервності, правонаступництва, об'єктивності, науковості. До специфічних принципів відносять принципи співставності результатів аналізу, комплексного дослідження діяльності організації, виявлення факторів впливу на результати діяльності і виміру ступеня їх впливу, забезпечення зіставності видів аналізу, врахування специфіки діяльності організації, регулярності і системності аналізу діяльності, достовірності, конкретності і практичної прийнятності результатів аналізу діяльності [14, с.150]. Є.В. Мних виділяє такі принципи економічного аналізу як системність, комплексність, конкретність, дієвість рейтингової оцінки, демократизму [8, с.21-22]. А.М. Кузьмінський виокремлює цілісність, всебічність, субординацію, динамізм, випереджуючого відображення, адаптивність, паралелізм, ритмічність, безперервність, прямоточність, пропорційність [15, с.20-23]. Інші науковці акцентують увагу на принципах системності, комплексності, конкретності, демократизму, державності, науковості, оперативності та своєчасності, об'єктивності [16, с.20-23].

Огляд переліку принципів економічного аналізу, наведених у працях вітчизняних і зарубіжних вчених дає підстави акцентувати ті, дотримання яких важливе при здійсненні аналізу сталого розвитку, тобто тих, які забезпечать отримання інформації прийнятної для реалізації управлінських рішень у сфері сталого розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи аналізу сталого розвитку

Принцип	Характеристика
1. Системність	Охоплення аналізом дослідження кожного об'єкта як складної системи із взаємозв'язками та взаємообумовленостями складових між собою, а також у зв'язку із зовнішнім середовищем. Системність аналізу сталого розвитку реалізується у єдності оцінок економічного, екологічного і соціального аспектів
2. Комплексність	Охоплення всіх економічних, екологічних і соціальних процесів, оцінка їх вхідних параметрів, їх зміни і розвитку за кількісними і якісними ознаками, фінансовими і нефінансовими показниками та результатів (вихідних параметрів)
3. Об'єктивність	Дослідження причинно-наслідкових зв'язків реальних економічних, екологічних і соціальних процесів, які відбуваються на підприємстві
4. Своєчасність	Постійний та оперативний моніторинг стану і розвитку процесів діяльності господарюючого суб'єкта
5. Синергія	Необхідність виявлення реакції явища або процесу як системи на вплив кількох елементів, сукупна дія яких перевищує дію кожного елементу
6. Практична прийнятність результатів	Формування інформації, яка може бути використана для економічного обґрунтування стратегічних напрямів розвитку, мета яких – підвищення ефективності діяльності, в тому числі екологічної і соціальної, зростання конкурентоспроможності і, як наслідок, у цілому – забезпечення сталого розвитку в перспективі
7. Співставність	При здійсненні різних видів аналізу сталого розвитку (фінансового та управлінського, ретроспективного, оперативного, перспективного) його мета і завдання не повинні суперечити один одному, а обсяг, якість, терміни, методи отримання вихідної інформації для аналізу повинні бути збалансовані
8. Ієрархічність	При одночасному застосуванні системного і комплексного підходу формування в першу чергу суттєвої інформації, визначення при цьому показників та їх оцінка за ступенем важливості для підприємства за певних умов і в певний момент часу
9. Конкретність	Цільове спрямування аналітичних досліджень на конкретний процес, що відбувається в економічній, екологічній чи соціальній сфері підприємства, та оцінку його результативності
10. Рейтингової оцінки	Оцінювання явищ або процесів, які відбуваються в економічній, екологічній та соціальній діяльності за визначеними критеріями, характерний для використання під час аналізу явищ та процесів, які неможливо оцінити за фінансовими показниками

Джерело: складено автором за [6, 8, 11, 16]

Виокремлені принципи хоча характерні для економічного аналізу діяльності підприємства загалом, але дотримання їх при здійсненні аналізу сталого розвитку дозволить виділити суттєву аналітичну інформацію, яка буде характеризувати конкретний аспект діяльності підприємства у контексті сталого розвитку.

Принципи аналізу сталого розвитку реалізуються через певні функції, щодо яких серед науковців не вироблено єдиних підходів. Окремими вченими виділяються такі три функції, як діагностична – визначення можливих змін якісної характеристики об'єкта аналізу, причинно-наслідкових зв'язків, оціночна – встановлення змісту економічних явищ і процесів та їх стану, відмінностей фактично досягнутого стану від запланованих чи теоретично обґрунтованих значень показників, пошукова – пошук резервів можливого впливу на економічні явища і процеси [5, 8, 16]. В.П. Завгородній та В.В. Сопко визначають такі функції економічного аналізу, як оцінювальну, діагностичну, прогностичну пошукову [17, с.28].

Окремі автори під функціями економічного аналізу розуміють функції спеціалізованих структурних підрозділів організації до обов'язків яких входить проведення аналізу діяльності організації [14, с.149].

Функції ж аналізу сталого розвитку визначаються тими завданнями, які мають бути реалізованими з метою досягнення сталого розвитку. З урахуванням особливостей функціонування підприємства в умовах сталого розвитку та причинно-наслідкових зв'язків у взаємодії з навколишнім та соціальним середовищем уточнені і розширені функції аналізу представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Функції аналізу сталого розвитку

Функції	Характеристика
1. Управлінська	Зміст функції визначається тим, що аналіз є однією з функцій управління. Функція сприяє забезпеченню суб'єктів управління інформацією для ухвалення управлінських рішень, спрямованих на реалізацію принципів сталого розвитку
2. Оцінювальна	Забезпечує оцінку відповідності стану підприємства цільовим параметрам його діяльності та потенційним можливостям. Функція передбачає оцінку результативності і ефективності діяльності підприємства та тенденції їх зміни, оцінку наявності, стану і ефективності використання ресурсів всіх видів, виявлення і оцінку факторів впливу на зміну результатів діяльності підприємства
3. Діагностична	Передбачає визначення ознак невідповідності досягнутого та базового стану підприємства шляхом виявлення причин, чинників, винуватців. Визначаються відхилення та зміни окремих процесів серед різних видів діяльності: економічної, екологічної та соціальної та у розрізі ключових компонентів соціально відповідальної діяльності
4. Превентивна	Забезпечує отримання інформації для реалізації заходів з еколого-економічної безпеки та втрат і загроз у ході здійснення соціальних заходів
5. Захисна	Результати аналізу мають об'єктивно відображати факти неправомірної і злочинної діяльності, що забезпечить своєчасне реагування на них з метою захисту прав власників, персоналу, споживачів та інших зацікавлених осіб
6. Пошукова	Спрямована на здійснення моніторингу результатів діяльності з метою визначення і кількісного виміру глибинних внутрішніх резервів зростання економічної, екологічної та соціальної результативності
7. Соціальна	Передбачає отримання та оприлюднення результатів аналізу у вигляді адекватному для сприйняття зовнішніми і внутрішніми користувачами, зокрема, працівниками
8. Прогностична	Дозволяє розробити і обґрунтувати напрями діяльності в коротко-, середньо- та довгостроковому періодах, визначити прогнозні результати реалізації планів фінансово-господарської діяльності, а також екологічних та соціальних заходів. Також забезпечує формування інформаційної бази для економічного обґрунтування прогнозів і планів розвитку підприємства

Джерело: складено автором за [6–8, 11, 16]

Економічний аналіз пов'язаний із дослідженням всебічної фінансово-господарської діяльності на всіх її рівнях, що обумовлює необхідність чіткої класифікації його видів. Види економічного аналізу представляють собою теоретичне та практичне виокремлення окремих завдань аналітичної роботи, від яких залежить вибір об'єкта, розробка системи показників, тривалість періоду, напрям аналізу, джерела й обсяги інформації, способи та прийоми її обробки.

Серед великої кількості класифікаційних ознак, необхідно виокремити ті з них, які враховують особливості сталого розвитку. Аналіз сталого розвитку слід класифікувати:

1) за складовими сталого розвитку:

- аналіз економічної діяльності – спрямований на оцінку фінансово-господарської та виробничої діяльності за встановленими ключовими параметрами та забезпечує визначення економічної результативності;

- аналіз екологічної діяльності (еколого-економічний) – спрямований на оцінку екологічної діяльності (взаємодії з навколишнім середовищем та діяльності у сфері природокористування), екологічних ризиків, які виникають або можуть виникнути під час її здійснення, забезпечує визначення екологічної результативності;

- аналіз соціальної діяльності (соціально-економічний) – спрямований на оцінку соціальної діяльності (взаємозв'язків з персоналом, соціумом), соціальних ризиків, які виникають або можуть виникнути під час її здійснення, забезпечує визначення соціальної результативності;

2) за інформаційними потоками:

- фінансовий – орієнтований на забезпечення потреб управління сталим розвитком підприємства, пошук резервів зростання вартості підприємства при одночасному збільшенні всіх видів капіталу за умови неухильного дотримання принципів сталого розвитку;

- управлінський – здійснюється з метою отримання ключових параметрів як об'єктивної і повної інформаційної бази для обґрунтування управлінських рішень щодо досягнення стратегічних, тактичних і оперативних цілей виробничої та еколого-соціальної діяльності;

- аналіз нефінансових показників – орієнтований на оцінку показників, які неможливо виміряти кількісно, але які сприяють як зростанню ефективності економічної, екологічної та соціальної діяльності, так і збільшенню вартості підприємства;

3) за ключовими компонентами корпоративної соціальної відповідальності як основи сталого розвитку:

- аналіз корпоративної етики – спрямований на оцінку дотримання корпоративної етики та її впливу на зростання вартості підприємства (як правило, базується на аналізі нефінансових показників);

- аналіз корпоративної соціальної політики по відношенню до суспільства – спрямований на дослідження та оцінку доцільності та ефективності соціальних інвестицій та заходів, які здійснило підприємство у досліджуваному періоді;

- аналіз політики у сфері охорони довкілля – спрямований на дослідження та оцінку доцільності та ефективності екологічних інвестицій і природоохоронних заходів, які здійснило підприємство у досліджуваному періоді;

- аналіз стану корпоративного управління – спрямований на дослідження принципів і підходів до корпоративного управління та оцінку доцільності їх вибору;

- аналіз дотримання прав людини – спрямований на дослідження ступеня дотримання прав людини і його впливу на зміну вартості підприємства;

- аналіз відносин зі споживачами – здійснюється для оцінки ступеню дотримання рівноправних продуктивних та правових відносин зі споживачами та визначення його впливу на економічні, екологічні і соціальні показники результативності діяльності підприємства;

- аналіз політики щодо персоналу – здійснюється для оцінки ступеню дотримання правових норм у відносинах з персоналом, здійснюваних витрат на персонал, визначення інвестицій у персонал та їх віддачі;

- аналіз результативності – здійснюється для оцінки результатів діяльності за її видами (економічної, екологічної, соціальної);

4) за рівнем:

- макроаналіз сталого розвитку – спрямований на оцінку індикаторів сталого розвитку на рівні держави;

- мезоаналіз сталого розвитку – спрямований на оцінку показників сталого розвитку в межах регіону чи галузі, до якої відноситься підприємство;

- мікроаналіз сталого розвитку – спрямований на оцінку економічної, екологічної та соціальної результативності суб'єкта господарювання за всіма параметрами його поведінки у внутрішньому та зовнішньому економічному середовищі.

Визначені класифікаційні ознаки є найсуттєвішими у методологічному та організаційному аспектах концепції аналізу сталого розвитку.

Висновки

Отже, аналіз сталого розвитку слід визнати новим етапом розвитку економічного аналізу. Не виходячи за його межі, аналіз сталого розвитку повинен базуватися на концептуальній основі з урахуванням притаманних йому особливостей, які породжені парадигмою розвитку суспільства в умовах сталого розвитку. Концептуальна основа аналізу сталого розвитку базується на ідентифікації його мети, завдань, предмету, об'єктів, принципів, функцій, видів та методів.

Реалізуючи стратегію сталого розвитку, підприємство має використовувати аналіз сталого розвитку як функцію управління, яка уможливить прийняття ефективних управлінських рішень у внутрішньому середовищі та у нестабільному конкурентному середовищі, які сприятимуть здійсненню соціально відповідальної діяльності як основи сталого розвитку підприємства.

Література

1. Теория экономического анализа : учебник / под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

2. Зоріна О.А. Види економічного аналізу: проблеми класифікації / О.А. Зоріна // Культура народов Причерноморья:научный журнал. – Симферополь : Межвузовский центр «Крым», 2012. – № 238. – С. 40–43.

3. Калабухова С.В. Методологічні основи аналізу господарської діяльності в різних типах суспільного розвитку / С.В. Калабухова // Екеономічний аналіз. – 2014. – Т. 17. – № 2. – С. 47–54.

4. Кіндрацька Л. Невраховані підходи до трансформації в курсі «Економічний аналіз» / Л. Кіндрацька // Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку : збірник тез Міжнародної наук.-практичної конференції, 10–12 жовтня 2006 р. – 192 с.

5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 512 с.

6. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика : монографія / І.Д. Лазаришина. – Рівне : НУВГП, 2005. – 369 с.

7. Лахтіонова Л.А. Функції економічного аналізу на мікрорівні / Л. А. Лахтіонова, Н. О. Кириченко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць КНЕУ. – 2008. – Вип. 11. – С. 245–250.

8. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.

9. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін : монографія / Олійник О.В. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 653 с.

10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск : ООО «Новое знание», 2008. – 688 с.

11. Економічний аналіз : навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; за ред. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

12. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз стійкого розвитку економічних систем: теоретико-методологічні аспекти / І.М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2014. – Вип. 2(24). – С. 224–234.

13. Грицишен Д.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління економіко-екологічною безпекою підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Д.О. Грицишен ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2016. – 42 с.

14. Сыроижко В.В. Методологические основы анализа деятельности организации при рыночном саморегулировании / В.В. Сыроижко, А.А. Сыроижко // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – № 2. – С. 147–153.

15. Кузьминский А.Н. Организация бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности / А.Н. Кузьминский, В.В. Сопко. – К. : Вища школа, 1986. – 256 с.

16. Економічний аналіз : навчальний посібник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.

17. Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу / В.П. Завгородній, В.В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2000. – 258 с.

Надійшла: 22.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Коренюк П.І.

УДК 677.11.021

КОВТУН О. М.
Херсонський політехнічний коледж Одеського національного політехнічного університету
ГОЛОВЕНКО Т. М., БАРТКІВ Л. Г.
Херсонський національний технічний університет
ШОВКОМУД О. В.
Луцький національний технічний університет

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ ПРОМИСЛОВОГО ВИКОРИСТАННЯ СТЕБЕЛ ЛЬОНУ ОЛІЙНОГО В УКРАЇНІ

Наукова робота присвячена детальному економічному аналізу переробки стебла льону олійного в Україні для одержання волокна, придатного для використання в текстильній, целюлозно-паперовій промисловості та виробництві композиційних матеріалів. В Україні олійний льон є єдиною вітчизняною сировиною та гідною альтернативою імпортній: бавовнику та льону-довгунцю. У ході дослідження було розраховано прибуток, рентабельність та окупність, високі показники, яких передбачають великі перспективи впровадження технологій переробки соломи льону олійного на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: льон олійний, солома, прибуток, рентабельність, окупність.

KOVTUN E.
Kherson Polytechnic College of Odessa National Polytechnic University
GOLOVENKO T., BARTKIV L.
Kherson National Technical University
SHOVKOMUD A.
Lutsk National Technical University

ECONOMIC ADVANTAGES OF INDUSTRIAL USE OF STRAW OF OILSEED FLAX IN UKRAINE

Nowadays the light industry of Ukraine is the economic crisis, and one of the main reasons is its dependence on imported raw materials. World practice of flax straw burning goes back to generations and oilseed flax is regarded not only as a seed production crop, but also as a cost-effective supplementary textile raw material. In Ukraine oilseed flax is the only domestic raw material, which is able to fully replace imported cotton and fibre flax for the textile industry, thereby ensuring a strategic and financial independence of our state. It is known that Ukraine has a sufficient amount of raw materials to ensure the continuous annual operation of the processing plant for oilseed flax. Since the annual capacity of a mini-flax plant is 300 kg / h, in the year it processes 1113.6 tons of oilseed flax stems. With an average yield of straw yield of 1 t / ha, to obtain such a number of stems, it is necessary to sow 1113, 6 hectares of this crop a year. According to official data, in 2016, 66.8 thousand hectares were allocated for sowing of this group of flax. Therefore, without a doubt, potential production has the ability to work at full capacity through the use of domestic cheap resources and will not be suspended from the lack of raw materials. The scientific work is devoted to the detailed economic analysis of processing of oilseed flax stems in Ukraine in order to obtain fiber suitable for use in the textile, pulp and paper industries and the production of reinforced composite materials. In Ukraine, oilseed flax is the only domestic raw material, which can be an alternative to imported: cotton and fibre flax. In the course of the research, profit, profitability and rate of return were calculated, high indicators of which predict large prospects for processing technologies of oilseed flax stems in domestic enterprises

Keywords: oilseed flax, straw, processing, profit, profitability, rate of return.

Вступ. У провідних, економічно розвинених країнах світу успішно впроваджуються інноваційні проекти з комплексної переробки льону олійного. Ця культура визнана високоприбутковою, адже використовуючи весь потенціал рослини, одержують прибуток від продажу насіння, волокна та костриці. Найбільш розвиненими країнами світу в даному напрямку є Канада та США, які експортують волокно льону олійного до країн ЕС та Азії [1]. Результати досліджень наведені в таблицях 1 і 2.

Таблиця 1

Експорт продукції зі стебел льону олійного з США у 2013 році

Вид продукції	Маса, тонн	Ціна, дол.	Ціна за 1 т дол./тонн	Популярні напрямки експорту
Солома або треста	253	757 000	2 992	Мехіко 43% Канада 28% Домініканська Республіка 17%
М’ятий або тіпаний сирець	39	63 000	1 615	Пакістан 44% Канада 28% Барбадос 8%
Волокно грубого чесання	59	190 000	3 220	Ізраїль 42% Пакістан 27%
Пачоси (відходи тіпання, чесання, прядіння)	99	182 000	1 838	Франція 77% Марокко 23%

Таблиця 2

Експорт продукції зі стебел льону олійного з Канади у 2013 році

Вид продукції	Маса, тонн	Ціна, дол.	Ціна за 1 т, дол./т	Популярні напрямки експорту	Провінційні експортери
Солома або треста	848	1 205 409	1 422	Ірландія 59% Північна Корея 20% Тайвань 4%	Саскачевань 65% Альберта 20%
М'ятий або тіпаний сирець	не експортовано				
Волокно грубого чесання	не експортовано				
Пачоси (відходи тіпання, чесання, прядіння)	13 128	10 690 052	814	США 100%	Манітоба 100%
Ровниця або пряжа однокручена	2	19 712	8 020	США 100%	Квебек 100%
Пряжа (багато кручена або змішана)	0,2	1 547	9 491	США 100%	Онтаріо 100%
530911 – Тканини вибілені або невибілені (<85%)	0,3	5 696	20 056	Великобританія 52%, Північна Корея 48%	Онтаріо 100%
530919 – Тканини друковані або пофарбовані (<85%)	0,3	6 005	20 565	Великобританія 100%	Онтаріо 100%
530921 – Тканини вибілені або невибілені (<85%)	не експортовано у 2013 році				
530929 – Тканини вибілені або невибілені (<85%)	0,1	1 033	17 508	Пенсільванія 100%	Квебек 100%
Столова білизна	не експортовано				
Текстильні та побутові вироби	не експортовано				

Льон олійний є дуже універсальною рослиною з безліччю застосувань, яке наведено на рисунку 1 [2].

Рис. 1. Напрямки комплексного застосування льону олійного в світі

Аналіз результатів досліджень, а сааме таблиць 1, 2 та рисунку 1, свідчить, що за певної технології переробки стебел льону олійного одержане волокно застосовують у різних сферах промисловості як для виготовлення технічних, так і для текстильних матеріалів.

Найбільшими виробниками льону олійного в Україні є аграрна компанія «Zorya» (с. Стремигород, Коростенський район, Житомирська область), підприємство виробничо-комерційної фірми «Сяйво» та ТОВ «Баришівська зернова компанія» (Київська область), Державне підприємство «Дослідне господарство «Асканійське» Асканійської державної сільськогосподарської дослідної станції Інституту зрошуваного землеробства НААН України (с. Тавричанка, Каховський район, Херсонська область), Інститут олійних культур НААН України (с. Сонячне, Запорізький район, Запорізька область), компанія «Linen of Desna» та Інститут луб'яних культур НААН України (м. Глухів, Сумська область) [3].

Згідно з даними Державного підприємства «Дослідне господарство «Асканійське» у 2016 році врожайність насіння льону олійного сорту Віра становила 19,4 ц/га, а його вартість – 17 400 грн/т. За економічними розрахунками витрати на вирощування 1 га льону олійного становлять 7 370 грн/т, рентабельність –137 %, а чистий прибуток дорівнює 10 000 грн/га. При цьому солому, середня врожайність якої становить 1 т/га, спалюють на полі після збирання насіння. Це пов'язано з відсутністю промислового застосування даної сировини в Україні.

Для нашої держави льон олійний є гідною альтернативою традиційній сировині для виготовлення целюлози, високоякісного фільтрувального паперу, композиційних, текстильних та нетканих матеріалів різного функціонального призначення і таких джерел палива, як брикети, пелети, костробрикети та ін. Дана культура є щорічно відновлювальною, а головне, повністю безпечною для навколишнього середовища [4].

В Україні за 2016 рік під посіви льону олійного було відведено 66,8 тис. га [5], а це більш ніж 20 тис. тонн волокна, враховуючи середні показники врожайності соломи 1 т/га та виходу волокна зі стебел 30 %. Таким чином, з'являється значна кількість сировини для виготовлення широкої гамми продукції, яка б мала попит, як в Україні, так і у світі.

Враховуючи світовий досвід промислового використання стебел льону олійного провідними вченими кафедри товарознавства, стандартизації та сертифікації Херсонського національного технічного університету під керівництвом Чурсіної Л.А. були проведені глибокі експериментальні дослідження з метою визначення доцільності комплексної переробки соломи льону олійного [4, 6], у результаті яких:

- виявлено, що в стеблах льону олійного міститься від 11 % до 40 % волокна, у складі якого знаходиться до 75 % целюлози;
- спроектовано технологічні лінії переробки даної культури на основі модернізації існуючого вітчизняного обладнання та апробовано їх на діючому льонозаводі;
- у виробничих та лабораторних умовах отримано зразки інноваційної продукції з волокон льону олійного: целюлозовмісні напівфабрикати, фільтрувальний папір, композиційні та неткані матеріали типу льоноватин, меблеве полотно, неткане полотно й змішану пряжу [5].

Мета статті. Отже, враховуючи вище зазначене, на сьогодні актуальним завданням українських науковців є розрахунок економічного ефекту від переробки стебел льону олійного, а також визначення рентабельності та окупності встановлення технологічного обладнання для здійснення даного процесу.

Виклад основного матеріалу. Оскільки на даний час в Україні не існує промислової переробки стебел льону олійного, для її започаткування, на нашу думку, доцільно використовувати вітчизняне обладнання розроблене науковцями ХНТУ на основі модернізованого КПАЛ, яке значно дешевше й дає можливість одержувати продукцію належної якості. Надалі, з метою розвитку даної галузі, можна планувати його заміну на лінії закордонного виробництва. Загальна вартість даної технологічної лінії для декортикації стебел льону олійного на основі модернізованого КПАЛ та грубого очищення одержаного волокна на чесальній машині Ч-600-Л (Україна) дорівнює 143 365 тис. грн. Вихід волокна зі стебел в середньому становить від 11 % до 30 %. Загальна потужність даної лінії дорівнює 300 кг/год. Основні етапи первинної переробки стебел льону олійного на даній технологічній лінії наведено на рисунку 2.

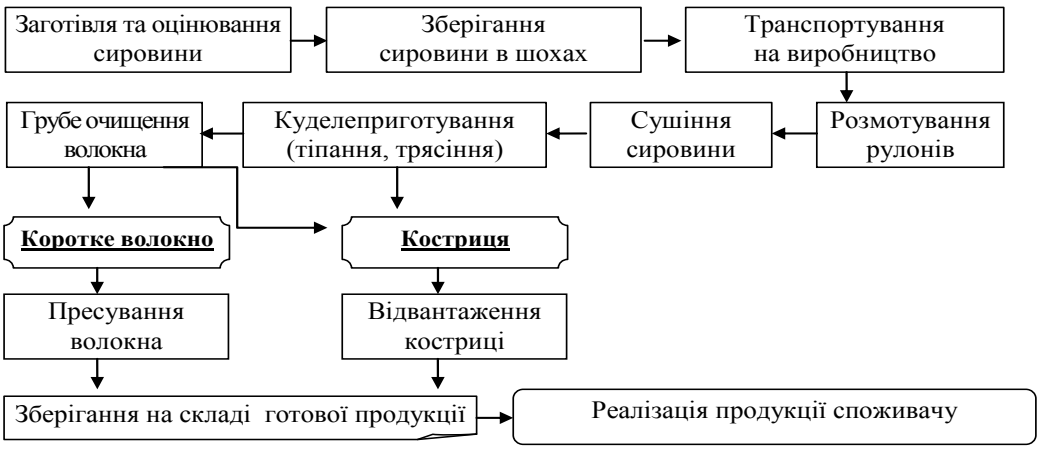

Рис. 2. Технологічна схема первинної переробки стебел льону олійного на основі модернізованого КПАЛ (Україна)

Кодексом законів про працю України у 2017 році передбачено 232 робочих днів [8] з урахуванням п'ятиденного робочого тижня, святкових днів і тривалості капітального ремонту обладнання.

Отже, дана технологічна лінія протягом року може переробити 1 113,60 т/рік стебел льону олійного.

В подальшому визначено загальну кількість волокна, яке буде одержано в результаті переробки всієї сировини. Результати розрахунків узагальнені та надані в таблиці 3.

Таблиця 3

Вихід волокна льону олійного за рік

№ з/п	Кількість стебел, оброблених однією технологічною лінією за рік, т/рік	Кількість одержаного волокна за рік, т/рік	
		при мінімальному виході волокна зі стебел 11 %	при середньому виході волокна зі стебел 30 %
1.	1 113,60	122,496	334,08

Сумарні витрати на одержання волокна з однієї тонни стебел будуть складатися з витрат на придбання сировини та її переробку [9]. За даними дослідного господарства Державного підприємства «Дослідне господарство «Асканійське», яке спеціалізується на вирощуванні льону олійного з метою одержання насіння, вартість 1 тонни стебел льону олійного після комбайнового збирання насіння буде становити 350,00 грн/т.

Витрати на переробку однієї тонни стебел льону олійного складаються з витрат на експлуатацію обладнання, електроенергію, амортизаційні відрахування та заробітну плату основних і допоміжних робітників.

Отже, загальні витрати на одержання волокна з 1 тонни стебел становлять 1 153,456 грн. Результати розрахунків узагальнені та надані в таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок витрат на придбання та переробку стебел льону олійного

№ з/п	Стаття витрат	Витрати на сировину, грн.	
		за 1 тонну	за рік
1.	Придбання сировини, грн.	350,00	389 760,00
2.	Переробка стебел:	803,466	894 740,41
	а) експлуатація обладнання, грн.	200,42	223 187,71
	б) амортизаційні відрахування, %	23,17	25 802,70
	в) заробітна плата основних і допоміжних робітників, грн.	579,8761	645 750,00
3.	Разом:	1 153,456	1 284 488, 6016

До вищезазначених основних витрат необхідно додати витрати на відведення сировинної зони – шохи для зберігання певної кількості стебел льону олійного, що забезпечить безперебійну роботу підприємства, а також складу для встановлення обладнання та зберігання готової продукції.

Враховуючи річну потужність технологічної лінії, яка дорівнює 1 113,6 т стебел, необхідно встановити одну шоху об'ємом 1500 т із розмірами 90×30×6,5 м. Вартість установлення такої шохи буде дорівнювати 80000,00 грн.

Для зберігання готової продукції та установлення обладнання потрібно складське приміщення загальною площею 500 м^2. Вартість ангару з такою площею становить від 400000,00 грн.

Доцільність переробки стебел льону олійного можна визначити, розрахувавши рентабельність та окупність впровадження інноваційної технології обробки, а також очікуваний дохід і прибуток від реалізації продукції, яка буде одержана на потоковій лінії.

Результати економічних розрахунків очікуваного річного доходу від реалізації одержаного волокна та костриці, прибутку від реалізації продукції, грн., рентабельності переробки Р, %, окупності витрат О, року, при мінімальному виході волокна зі стебел 11% та середньому виході волокна зі стебел 30% узагальнені та наведені в таблиці 5.

Аналіз даних таблиці 5 свідчить про економічну ефективність переробки стебел льону олійного з метою одержання сировини, придатної для виготовлення інноваційної продукції: нетканих матеріалів різного функціонального призначення, геотекстилю й таких джерел палива, як брикети, пелети, костробрикети, які мають незаперечні переваги перед аналогами. Тому спалювання стебел даної культури на полі є економічно недоцільним.

Інвестиційна привабливість для створення в Україні мінільнозаводів з переробки стебел льону олійного підкріплена порівняльним аналізом вартості волокна, одержаного за розробленою технологією та

імпортованої сировини такої ж якості, яку використовують вітчизняні виробники технічного текстилю та інших товарів промислової групи в даний момент.

Таблиця 5

Економічна ефективність переробки стебел льону олійного

№ з/п	Економічні показники	При мінімальному виході волокна зі стебел 11 %	При середньому виході волокна зі стебел 30 %
1.	Дохід від реалізації продукції, грн.:	3 723 873,50	7 270 583,04
	а) волокна	2 237 217, 50	6 101 303,04
	б) кострициі	1 486 656, 00	1 169 280,00
2.	Прибуток від реалізації продукції, грн.	1 816 008,09	5 362 717,63
3.	Рентабельність, %	95,19	281,09
4.	Окупність, рік	1,06	0,36

Таблиця 6

Економічний ефект для виробників та споживачів волокна льону олійного № 3

№ з/п	Найменування економічних показників для волокна № 3	Номер волокна № 3	
		При мінімальному виході волокна зі стебел 11 %	При середньому виході волокна зі стебел 30 %
1.	Собівартість волокна льону олійного, грн./т	10 486,16	3 844,50
2.	Нарахування ПДВ (20 % від собівартості волокна), грн./т	2 097,23	768,90
3.	Відсоток прибутковості (40 % від собівартості волокна), грн./т	4 194,46	1 537,80
4.	Ціна реалізації продукції для виробників волокна льону олійного, грн./т	16 777,85	6 151,20
5.	Ціни на льоноволокно для виробництва нетканих матеріалів станом на 12.06.2017 р., грн./т	18 263,00	
6.	Економія для виробників технічного текстилю від закупівлі волокна льону олійного, одержаного за розробленими технологіями, грн./т	1 485,15	12 111,80

Аналіз таблиці 6 свідчить про доцільність використання волокна з льону олійного як сировини для виробництва різних типів нетканих матеріалів, геотекстилю тощо, порівняно з імпортним льоноволокном. Найбільшу економію від закупівлі волокна льону олійного, одержаного за вітчизняною технологією, у перерахунку на 1 т волокна, виробники матимуть, якщо вихід волокна зі стебел досягатиме 30 %. Різниця між ціною на імпортне коротке волокно № 3 та ціною волокна № 3 з льону олійного за умови його виходу зі стебел 11 % становить 1 485,15 грн/т, а при виході волокна вона дорівнює 30 % відповідно – 12 111,80 грн/т.

На рисунку 3 надано порівняльну діаграму вартості волокна, одержаного за вітчизняною технологією, та імпортованої сировини.

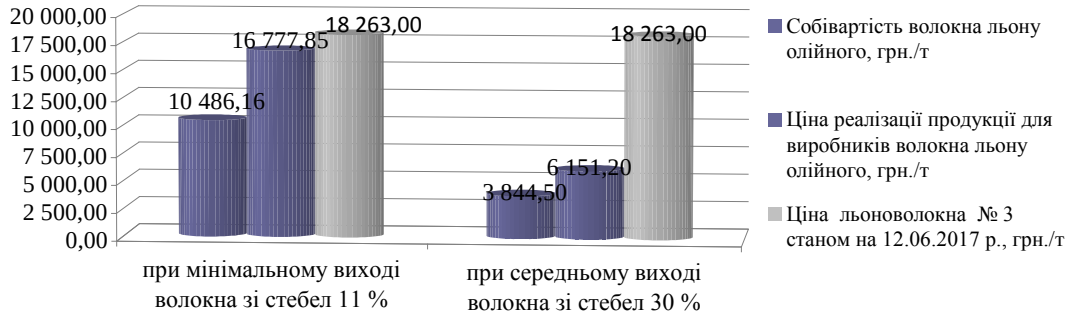

Рис. 3. Порівняльна діаграма вартості волокна одержаного за вітчизняною технологією, та імпортованої сировини

Висновки

Отже, впровадження наукових досягнень сприятимуть відновленню або створенню нових мінільнозаводів в Україні, де буде виготовлятися дешева сировина в порівнянні з імпортованою. Адже, льон олійний є потенційним джерелом щорічно відновлюваної сировини для вітчизняних підприємств із

виготовлення технічного текстилю широкого промислового застосування, пелет з костриці льону олійного та інших альтернативних джерел палива.

Відомо, що в Україні є достатня кількість сировини для забезпечення безперервної річної роботи підприємства з переробки стебел льону олійного. Оскільки річна потужність спроектованого міні-льонозаводу становить 300 кг/год, то за рік він переробляє 1113,6 т стебел льону олійного. При середній врожайності соломи 1 т/га для одержання такої кількості стебел необхідно висівати 1113, 6 га цієї культури на рік. За офіційними даними, у 2016 році під посіви даної групи льону було відведено 66,8 тис. га. Тому, без сумніву, потенційне виробництво має можливість працювати на всю потужність за рахунок використання вітчизняних дешевих ресурсів і не буде призупинено від нестачі сировини.

Не менш важливими перевагами є збереження навколишнього середовища, покращення екологічної ситуації в країні й у світі за рахунок використання щорічно відновлюваної лубоволокнистої сировини та її комплексної переробки в нові речовини й матеріали.

Таким чином, застосування інноваційної продукції з льону олійного дасть можливість створити вітчизняну сировинну базу для целюлозно-паперової промисловості, автомобілебудування, паливно-енергетичного комплексу України та виробництва технічного текстилю.

Література

1. Saskatchewan Flax Development Commission (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.saskflax.com/.

2. Hennink S., Van Soest L.J.M., Pithan K., Hof L. (eds.). Alternative oilseed and fibrecrops for cool and wet regions of Europe. Proceedings of the COST 814 Workshop, 7-8th April, 1994. Wageningen, The Netherlands. P. 163–167.

3. Мой бізнес: Рынки. Льняной рай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://msb.aval.ua.

4. Чурсіна Л.А. Наукові основи комплексної переробки стебел та насіння льону олійного : [монографія] / Л.А. Чурсіна, Г.А. Тіхосова, О.О. Горач, Т.І. Янюк. – Херсон : Олді-плюс, 2011. – 356 с.

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

6. Тіхосова Г.А. Розробка технологічного процесу механічної обробки трести льону олійного / Г.А. Тіхосова, Т.М. Головенко, О.В. Князєв // Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. – 2011. – № 2. – С. 111–116.

7. Інноваційні технології одержання нетканих та целюлозовмісних матеріалів з льону олійного : [монографія / Л.А. Чурсіна, Г.А. Тіхосова, Т.М. Головенко, І.О. Мєняйло-Басиста]. – Херсон : Грінь Д.С., 2014. – 314 с.

8. Бухгалтер. Для працівників бюджетної сфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://buhgalter.com.ua/dovidnik/pratsya-ta-zarobitna-plata/normi-robochogo-chasu/normi-trivalosti-robochogo-chasu-na-2017-rik/.

9. Клевцов К.Н. Проектирование предприятий отрясли : учеб. пособ. / Клевцов К.Н. – К. : ИСМО, 1998. – 51 с.

Надійшла: 22.09.2017; рецензент: д.т.н., проф. Пустюльга С.І.

УДК 364.1:[338.1:327.7]

КУДЛАЄНКО С. В.
Хмельницький національний університет

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

Проаналізовано основні аспекти соціального розвитку країн-членів Європейського Союзу та України з використанням аналітичних даних провідних міжнародних центрів. Особливу увагу приділено дослідженню показників індексу процвітання країн світу та індексу людського розвитку, оскільки саме вказані індекси основну увагу приділяють оцінці параметрів соціального розвитку країн світу. Визначено переваги та проблемні аспекти у соціальному розвитку нашої держави у порівнянні з показниками країн Євросоюзу.

Ключові слова: соціальний розвиток, оцінка, аналіз, індекс процвітання країн світу, індекс людського розвитку, ЄС.

KUDLAIENKO S.
Khmelnytsky National University

SOCIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF UKRAINE AND EU COUNTRIES

Approximation of the euro integration perspectives for Ukraine and implementation visa-free regime with the European Union for domestic citizens exacerbates the issue of imbalances in the socio-economic development of our state and EU countries. In view of this, the issue of comparing our country and the European Union member states social development indicators becomes relevant. Especially for the purpose of highlighting the shortcomings and advantages of Ukraine in integration processes activation terms. The conducted research and, in particular, the comparative characteristic of Ukraine and European Union countries social aspects development allowed to establish a number of problem points in the system of our state social development management. In view of this, Ukraine and, in particular, the Ukrainian authorities need a lot of work to radically change the situation in many spheres of state socio-economic life. And for this purpose, it is necessary to study the leading world experience, to adapt it to the domestic realities and to implement its own systemic reforms aimed at the well-being of Ukrainian citizens.

Keywords: social development, assessment, analysis, Legatum Prosperity Index, Human Development Index, EU.

Вступ. Наближення євроінтеграційних перспектив для України та запровадження безвізового режиму з Євросоюзом для вітчизняних громадян загострює питання дисбалансів соціально-економічного розвитку нашої держави та країн ЄС. З огляду на це, актуальності набуває питання порівняння показників соціального розвитку нашої країни та країн-членів Європейського Союзу задля виокремлення недоліків і переваг України в аспекті активізації інтеграційних процесів.

Мета дослідження – здійснити аналіз основних аспектів соціального розвитку країн Європейського Союзу та України в системі інтеграційних процесів.

Аналіз літературних джерел з даної тематики. Дослідженню теоретичних питань соціального розвитку країн світу приділяє увагу значна кількість науковців з усіх куточків світу. Що ж до аналітичної складової окресленого питання, то його вивченням займаються провідні світові аналітичні центри, серед яких варто виокремити дослідження ООН, ВООЗ та Британського інституту процвітання.

Постановка завдання. В плані проведення порівняльної характеристики соціального розвитку країн ЄС та України дуже цікавими є результати індексу процвітання країн світу (the Legatum Prosperity Index). Метою оцінки даного індексу є вивчення рівня суспільного благополуччя та його поширення у глобальному масштабі [1, с. 79].

Дослідження рейтингу України серед держав-членів Європейського Союзу за індексом процвітання дозволило встановити, що найвищу рейтингову оцінку країна має за систему освіти (рис. 1). Саме освітня сфера України і, зокрема, рівень доступу до освіти кожним індивідом, на думку міжнародних дослідників, заслуговує місця у топ-50 країн світу. Якщо здійснювати порівняння з країнами Європейського Союзу, то ситуація у вітчизняній сфері освіти не виглядає надто оптимістично, адже всього чотири країни мають гірші показники, аніж наша держава.

Зокрема, такі країни, як Нідерланди, Фінляндія, Ірландія, Бельгія, мають 2-е, 3-є, 7-е та 9-е місця в світовому рейтингу освітньої сфери. Найближчі сусіди України – Польща, Угорщина, Словаччина – хоча й не займають топові місця за освітньою сферою, проте входять до топ-35 країн. Натомість, гірша ситуація лише у Греції (62), Кіпру (57), Португалії (61) та Румунії (47).

Якщо ж говорити про інші складові індексу процвітання, то варто відзначити, що рейтинг України за ними в рази гірший, ніж у системі освіти. З точки зору параметрів соціального розвитку нашої держави, варто відзначити, що найгірша ситуація склалася за складовими соціального капіталу, безпеки та здоров'я. Що стосується такої складової, як безпека, то тут все зрозуміло – у світлі ведення військових дій та анексії частини територій країни безпека громадян знаходиться на невисокому рівні. Однак, варто відзначити, що такий низький рейтинг України за показником безпеки не може пояснюватися лише складною зовнішньополітичною ситуацією. Значний вплив на нього здійснює і той факт, що в нашій країні громадяни масово не відчувають особистої безпеки, в тому числі і внаслідок слабкої соціальної згуртованості, росту злочинності та перевищення повноважень службовцями, покликаними забезпечувати особисту безпеку кожного.

До прикладу, найгірша ситуація з безпекою громадян серед країн-членів Європейського Союзу спостерігається, за оцінками міжнародних фахівців, у Болгарії. При цьому, Болгарія в рейтингу за складовою безпеки посідає 48 позицію, на відміну від 134-ї позиції України. Таким чином, можемо відзначити необхідність ґрунтовної роботи в даному напрямі задля, як мінімум, досягнення рейтингової позиції у топ-50.

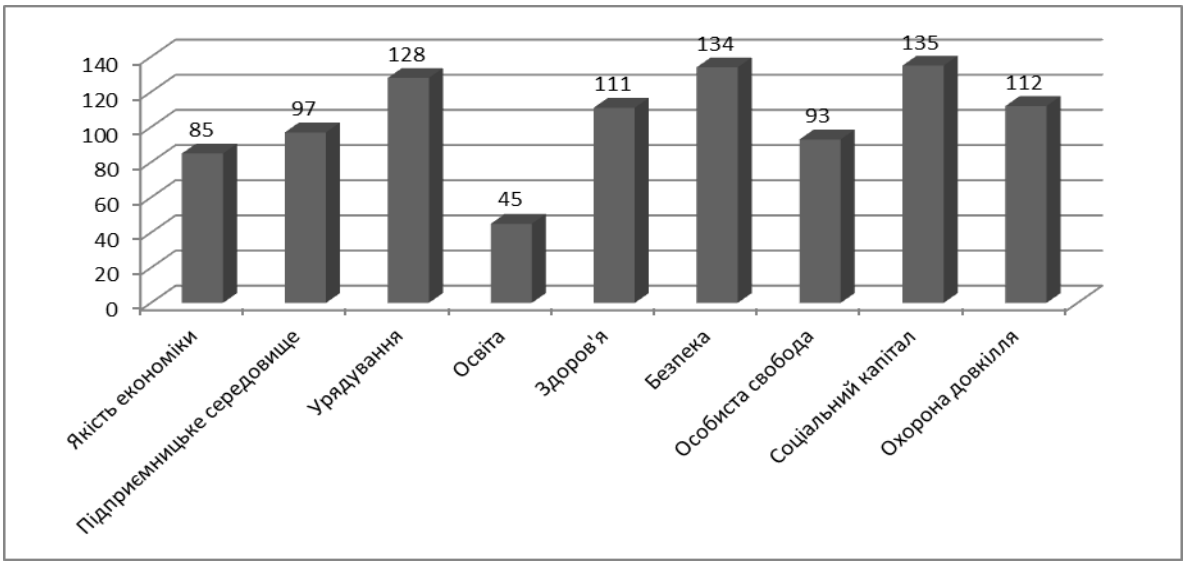

Рис. 1. Рейтингові показники України за складовими індексу процвітання у 2016 р.*

* сформовано на основі даних [2]

Також занадто низький рейтинг України і за показником соціального капіталу – 135-та позиція. В індексі процвітання під соціальним капіталом розуміється соціальна участь громадян, їх сімейні та громадські зв'язки, волонтерство, пожертви у благодійні організації тощо. Однак, у порівнянні з рейтингом окремих країн Європейського Союзу, можемо говорити про не таке значне відставання нашої держави від Болгарії, Греції, Литви, Угорщини та Хорватії (рис. 2).

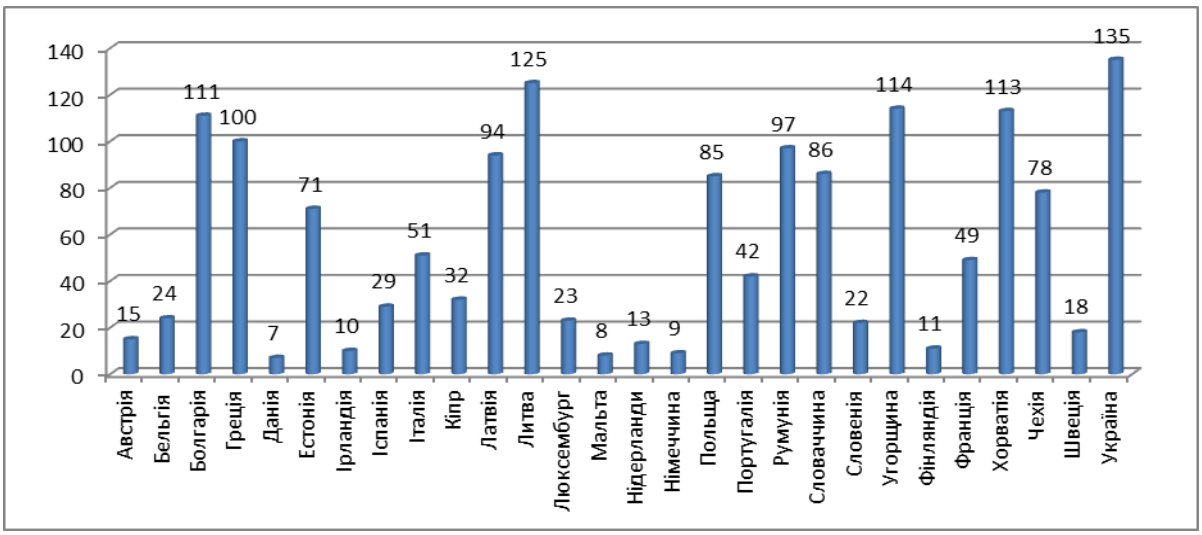

Рис. 2. Рейтинг України серед країн-членів ЄС за показником соціального капіталу індексу процвітання у 2016 р.*

* сформовано на основі даних [2]

Ще одна важлива складова індексу процвітання – охорона здоров'я – також в Україні має надто низький рейтинг. За підсумками 2016 р. фахівці надали нашій країні лише 111-е місце серед усіх досліджуваних держав за станом сфери охорони здоров'я і, зокрема, за показниками розвитку інфраструктури системи охорони здоров'я, рівнем імунізації населення, обсягом державних витрат на медичні заходи, середньою тривалістю життя, показниками дитячої смертності, чистоти навколишнього середовища та цілого ряду інших чинників впливу на здоров'я населення.

Порівнюючи з рейтингом країн Європейського Союзу, можемо відзначити наявність значної прірви у розвитку вітчизняної та європейських систем охорони здоров'я. Лише шість країн-членів Європейського Союзу випадають із топ-50 країн рейтингу за досліджуваним показником. Цими країнами є Болгарія,

Естонія, Латвія, Литва, Румунія та Хорватія. Варто відзначити, що переважно це країни, які пов'язані спільним радянським минулим. Можливо, якоюсь мірою саме ця радянська спадщина не дозволяє цим постсоціалістичним країнам, в тому числі і Україні, забезпечити високий рівень розвитку системи охорони здоров'я. Однак, якщо інші країни спромоглися перебувати в рейтингу не нижче 91-ї позиції, то в України – лише 111, а це найгірша позиція серед усіх європейських країн.

Дані Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) [3] засвідчують значне відставання України за показниками середньої тривалості життя, особливо це характерно для показника тривалості життя осіб чоловічої статі. Можемо відзначити, що показник очікуваної тривалості життя обох статей в Україні найнижчий серед досліджуваних країн і складає всього 71,3 роки, в той час, як в Італії, Франції та Швеції його значення перевищують 82 роки. Отже, спостерігається наявність значного розриву в системах охорони здоров'я України та вказаних держав, а тому саме італійська, французька та шведська моделі організації та функціонування систем охорони здоров'я повинні вивчатися вітчизняними фахівцями задля формування практичних заходів щодо імплементації та адаптації провідного європейського досвіду до українських реалій.

Варто відзначити також і те, що показник очікуваної тривалості життя в Україні в аналізованому періоді був занадто низький і становив всього 66,3 роки. Багато в чому це пояснюється веденням військових дій на території нашої держави і, як наслідок, наявністю додатково значної кількості смертей серед чоловіків. Проте не слід списувати все на війну, оскільки така статистика – скорочення очікуваної тривалості життя чоловіків на 14 років порівняно з тими ж Італією чи Швецією – стала можливою лише в результаті тривалої і абсолютно неефективної роботи вітчизняної сфери охорони здоров'я.

Ще один дуже негативний момент – занадто високий рівень смертності новонароджених в Україні – практично 6 дітей на 1000 народжених помирає в період першого року життя. Вищі показники смертності новонароджених спостерігаються лише в Болгарії та Румунії, а також близькі до вітчизняних – у Литві. Проте, якщо говорити про інші країни Європейського Союзу, то у переважній більшості з них рівень смертності новонароджених не перевищує 2 особи на 1000 живонароджених. Рівень смертності населення у віці від 5 років в Україні також занадто високий – 9 осіб на 1000 живонароджених. В сукупності з іншими показниками він є свідченням надто низької якості та неефективності наявної в нашій країні системи охорони здоров'я.

Для формування більш детальної порівняльної характеристики соціального розвитку країн Європейського Союзу та України вважаємо за необхідне проаналізувати дані індексу людського розвитку – інтегрального показника, створеного для дослідження людського потенціалу країн світу. Індекс людського розвитку – це сукупний показник рівня розвитку людини в країні, тому іноді його використовують як синонім таких понять, як «якість життя» або «рівень життя». Індекс вимірює досягнення країни з точки зору стану здоров'я, отримання освіти та фактичного доходу її громадян [1, с. 128].

Якщо говорити про узагальнений показник людського розвитку нашої держави, то у порівнянні з показниками країн Європейського Союзу, він є досить низьким (рис. 3).

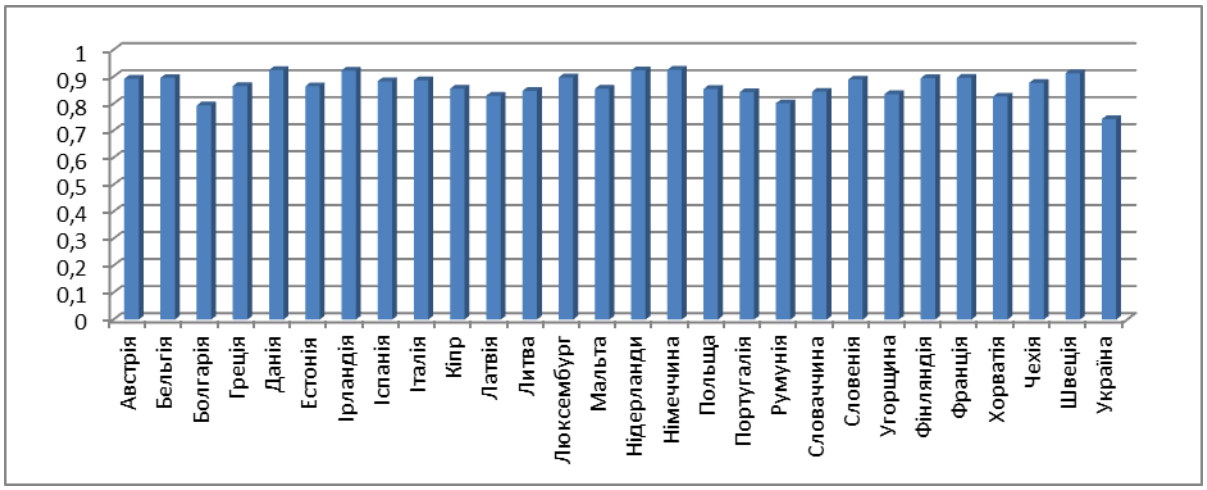

Рис. 3. Індекс людського розвитку України та країн Європейського Союзу у 2016 р.*

* сформовано на основі даних [4]

У відповідності з числовими значеннями індексу людського розвитку всі країни-члени Європейського Союзу, окрім Болгарії, віднесені до країн з дуже високим рівнем людського розвитку. Україна ж перебуває у групі країн з просто високим рівнем людського розвитку, займаючи лише 84-у сходинку рейтингу. Вказаний факт, знову ж таки, свідчить про явне відставання нашої держави від показників соціального розвитку країн ЄС і про необхідність здійснення системних реформ не лише задля активізації євроінтеграційного руху, але і задля забезпечення легкої та «безболісної» інтеграції нашої держави у Європейський Союз у перспективі.

Важливим фактором соціального розвитку населення, відповідно до методики обчислення індексу людського розвитку, є розвиток освітньої сфери та системи охорони здоров'я. Зокрема, досліджуються обсяги державних видатків на вказані напрями. Представимо вказані дані на рис. 4. Дані рис. 4 дозволяють зробити висновок, що країни з топ-15 світового рейтингу за індексом людського розвитку – Швеція та Данія – мають найвищі сукупні обсяги державних видатків на сферу освіти та охорони здоров'я. Тобто вказані країни більше 17 % власного ВВП спрямовують на освіту та охорону здоров'я населення.

В той же час, такі країни, як Німеччина та Нідерланди, не здійснюючи надто значних обсягів державних видатків на вказані сфери – всього лише близько 13–14 % ВВП – перебувають у топ-10 досліджуваного рейтингу. Така ситуація наводить на думку, що забезпечення вищого рівня соціального розвитку населення здійснюється шляхом повноцінного фінансування сфери охорони здоров'я та забезпечення її якісної роботи. Так, у Німеччині цей показник складає 8,7, а в Нідерландах – 8,5 % ВВП.

Оскільки найближчою в рейтингу до України є саме Болгарія, хоча й перебуває вона на 56 місці у порівнянні з 84-ю позицією нашої країни, то вважаємо за доцільне порівняти показники обох держав. Так, в України майже вдвічі вищі обсяги фінансування освіти – 6,7 % ВВП на противагу 3,5 % Болгарії, однак, при цьому фінансування сфери охорони здоров'я в Україні здійснюється у значно менших обсягах – лише 3,6 % ВВП проти 4,6 % ВВП у Болгарії.

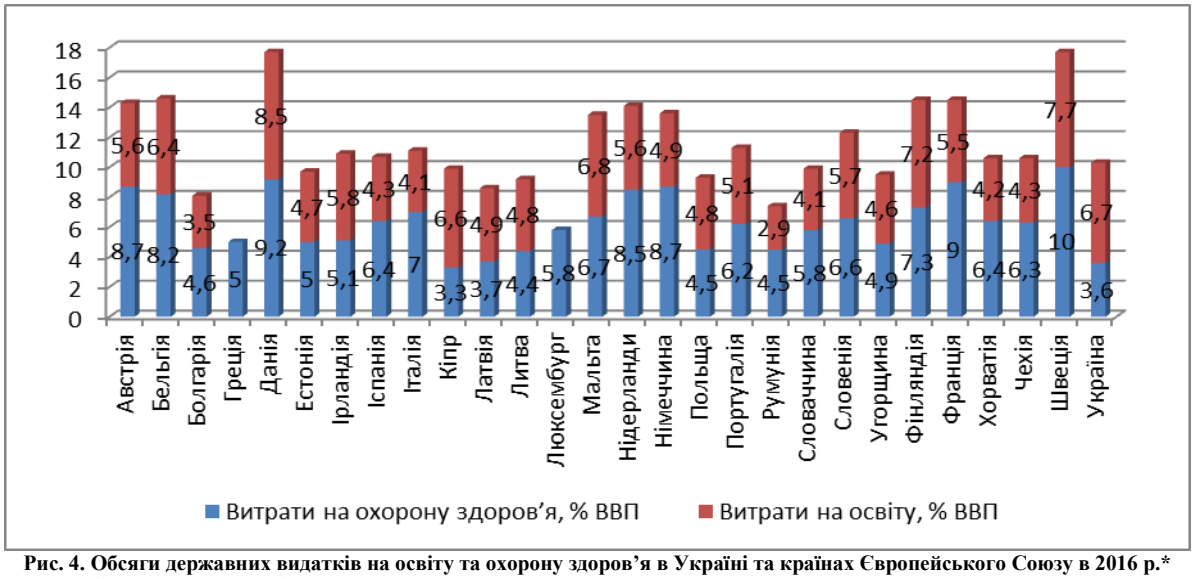

Рис. 4. Обсяги державних видатків на освіту та охорону здоров'я в Україні та країнах Європейського Союзу в 2016 р.*

* сформовано на основі даних [4]

Підбиваючи підсумки отриманих результатів, можемо відзначити, що за оцінками індексу людського розвитку саме охорона здоров'я вважається пріоритетною сферою. Оскільки ж в Україні повноцінне реформування системи охорони здоров'я ще не відбулося – наша країна перебуває лише в топ-100 рейтингу досліджуваного індексу.

Ще одна вагома складова, на основі вивчення якої формується рейтинг країни за індексом людського розвитку – дослідження ринку праці. Варто зазначити, що Україна практично нічим не поступається провідним державам Європи за показниками зайнятого та економічно активного населення. Однак, у той же час, рівень людського розвитку в нашій країні визнається досить низьким у порівнянні з показниками європейських держав. Відкидаючи всі інші складові рейтингу, можемо припустити, що не останню роль у цьому відіграють показники рівня оплати праці, який на сьогодні в Україні є надто низьким – практично на рівні держав, які розвиваються.

Аналізуючи рівень безробіття у країнах-членах Європейського Союзу та Україні, можемо відзначити, що в нашій країні він зовсім не перевищує середньоєвропейські показники і становить 9,9 % вітчизняної робочої сили. Аналогічним чином можна охарактеризувати і рівень безробіття серед молоді в Україні – він складає 23,1 при середньоєвропейському показнику 22,3.

Однак слід відзначити, що в Україні надто значний обсяг молоді – осіб у віці 15–24 роки, які ніде не навчаються і не працюють. Так, значення даного показника у нашій країні становить 20 % при середньоєвропейських показниках у 13 %. Даний факт пояснюється особливостями вітчизняного ринку праці і, зокрема, пропозицій праці для молоді – в багатьох випадках молодих людей приймають на роботу неофіційно, без жодних соціальних гарантій і, як наслідок, без дотримання їхніх трудових прав.

Відзначене явище є надто проблематичним для вітчизняного ринку праці, оскільки набуло масового характеру і негативним чином впливає не лише на життя окремих молодих особистостей, а й всієї держави в цілому. Це пояснюється недоотриманням державним бюджетом податкових надходжень з податку на прибуток, єдиного соціального внеску тощо. Отже, проблема тінізації вітчизняного ринку праці також є

важливим напрямом докладання зусиль України задля розширення кола євроінтеграційних можливостей нашої держави.

Однак на тлі зовні стабільної та позитивної ситуації, на вітчизняному ринку праці наявні і надто негативні, за мірками країн Європейського Союзу, явища. Це, зокрема, стосується дитячої праці та низького рівня заробітної плати. Так, офіційно дитяча праця наявна на ринках всього двох країн-членів Європейського Союзу – Португалії (3 % осіб у віці 5–14 років) та Румунії (1 % осіб у віці 5–14 років). В Україні даний показник складає 2 % осіб у віці 5–14 років. Тобто дитяча праця в нашій країні – не таке й рідкісне явище.

Показник незахищеної зайнятості характеризує відсоток зайнятих, які працюють у якості неоплачуваних сімейних робітників або ж на індивідуальній основі. Слід сказати, що в Україні значення даного показника надто високе – 18,1 %. Це, фактично, на рівні з показниками Італії та Польщі. Даний факт також не є позитивним явищем вітчизняного ринку праці, адже країни з найвищим рівнем незахищеної зайнятості – Греція та Румунія – є найменш розвиненими та одними з найбільш кризових держав-членів Європейського Союзу.

Натомість, ті країни, які знаходяться на топових позиціях усіх світових рейтингів і, зокрема індексу людського розвитку – Німеччина, Данія, Швеція – мають показники незахищеної зайнятості, які не перевищують 7 %. Отже, Україні варто працювати і над скороченням обсягів незахищеної зайнятості, для чого необхідно забезпечити існування стабільної та прозорої системи оподаткування доходів громадян, а також надання реальних соціальних гарантій усім працюючим. Лише в такому разі працюючі будуть зацікавлені в захищеній зайнятості.

Найгіршим у даній ситуації є те, що Україна – єдина з-поміж досліджуваних країн має «працюючих бідних», тобто людей, які працюють, однак отримують заробітну плату в такому обсязі, який не дозволяє їм подолати межу бідності. В цілому, за оцінками фахівців, 1,9 % працюючих українців отримували занадто низьку заробітну плату за свою працю. Вказаний факт, поряд із дитячою працею, є досить вагомим чинником неприйняття європейським суспільством наявних в нашій країні умов праці. Саме тому робота у вказаних напрямах з метою усунення негативних явищ вітчизняного ринку праці має проводитися першочергово в силу нового етапу активізації євроінтеграційного спрямування України.

Важливо відмітити, що у доповіді щодо індексу людського розвитку [4] під час аналізу багатомірної бідності країн, що розвиваються, Україна віднесена до їх числа. Даний факт є свідченням того, як саме світові фахівці сприймають нашу державу, особливо у контексті соціально-економічного розвитку.

Висновки. Проведене дослідження і, зокрема, порівняльна характеристика соціальних аспектів розвитку України та країн Європейського Союзу дозволила встановити цілий ряд проблемних моментів в системі управління соціальним розвитком нашої держави. З огляду на це, Україні і, зокрема, українським владним структурам, потрібно багато над чим працювати, аби докорінно змінити ситуацію в багатьох сферах соціально-економічного життя держави. А для цього необхідно вивчати провідний світовий досвід, адаптувати його до вітчизняних реалій та впроваджувати власні системні реформи, орієнтовані на добробут українських громадян.

Література

1. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік : навч.-метод. посібник / В. В. Козюк та ін. ; за ред. В. В. Козюка. – 2-е вид., випр. і доп. – Тернопіль : Вектор, 2015. – 248 с.

2. Британський інститут процвітання : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prosperity.com/

3. Всесвітня організація охорони здоров'я : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.who.int/gho/ru/

4. Доклад о человеческом развитии 2016. Человеческое развитие для всех и каждого : опубликовано для Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). – М. : Весь мир, 2016. – 288 с.

Надійшла: 26.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Нижник В.М.

УДК 336.027

КУКСА І.М.
Луганський національний аграрний університет, м. Харків
ТЕРЕЩЕНКО С.І.
Сумський національний аграрний університет

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ ТЕОРІЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ

Анотація: У статті розглянуто сутність та зміни технологічних укладів і їх вплив на економічне зростання та прибутковість діяльності сільськогосподарських підприємств. Приведено класифікацію складових ресурсного потенціалу залежно від рівнів технологічної піраміди. Доведено, що інноваційні розробки повинні бути направлені на розвиток високоякісної сільськогосподарської продукції з одного боку, та перехід до альтернативної енергетики з іншого, що забезпечить значні якісні зміни у розвитку сільських територій та перехід в подальшому до постіндустріального суспільства.

Ключові слова:ресурсний потенціал, ресурси, технологічний уклад, науково-технічний прогрес, технологічна піраміда, технологічні стандарти розвитку

KUKSA I.
Lugansk National Agrarian University, Kharkiv
TERESHCENKO S.
Sumy National Agrarian University

FINANCIAL SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES WITH THEORY TECHNOLOGICAL STRUCTURE

Abstract: The article examines the nature and changing technological structures and their impact on the growth and profitability of agricultural enterprises are considered. The classification of components of the resource potential is given, depending on the levels of the technological pyramid. It has been proved that innovation should be directed towards the development of high-quality agricultural products on the one hand, and the transition to alternative energy from the other, which will provide significant qualitative changes in the development of rural areas and the subsequent transition to a post-industrial society.

Key words: resource potential, resources, technological structure, scientific and technological progress, technological pyramid, engineering standards development

Постановка проблеми. Досить важливим і актуальним завданням для України на сучасному етапі розвитку є забезпечення її соціально-економічного зростання в надкороткі строки у напрямку переходу до постіндустріального суспільства та інформаційної економіки. Основою такого інноваційного зростання може бути і є теорія технологічних укладів, відповідно до якої економічне зростання відбувається за рахунок зміни технологічних укладів, а перехід до постіндустріальної стадії розвитку суспільства означає заміну галузевого розподілу національної економіки розподілом технологічним.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти концепції технологічних укладів висвітлені у роботах провідних вітчизняних та закордонних вчених, таких як В. Буянов [3], А. Гальчинський [5], С. Глазьєв [6], М. Делягін [7], М. Лендєл [13], Р. Фатхутдинов [14], А. Чурсін [15], Ю. Яковець [17] та ін. Однак певні питання щодо особливостей п'ятого та шостого технологічних укладів розглянуті не досить повно.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. В роботах науковців недостатньо висвітлені особливості використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на різних рівнях технологічної піраміди, що потребує більш детального аналізу, особливо з урахуванням специфіки сільськогосподарського виробництва на засадах сталого розвитку.

Метою дослідження є визначення особливостей постіндустріальних укладів, їх прямий та опосередкований вплив як на рівні окремого підприємства, так і господарської системи в цілому. В ході розробки технологічних стандартів необхідно враховувати окрім забезпечення максимальної прибутковості сільськогосподарських підприємств, і вимоги сталого розвитку, що є, на сьогодні, головною доктриною сільськогосподарського виробництва.

Основні результати дослідження. Ресурсний потенціал підприємств є передумовою прискорення науково-технічного прогресу галузей економіки і забезпечує соціально-економічний розвиток країни. Роль та значення ресурсного потенціалу підприємства у суспільному виробництві не залишаються незмінними і галузь сільського господарства в цьому не є винятком.

Структуру ресурсного потенціалу визначає не співвідношення фізичних обсягів наявних (використовуваних) ресурсів, а частка їх інтегральних властивостей у сукупній величині потенціалу сільськогосподарських підприємств. Динаміка забезпечення відповідними ресурсами, які формують потенціал підприємства, різнонаправлена, а її темпи для кожного підприємства та регіону встановлюються по-різному. Випереджуюче зростання або значне зниження інтегральних виробничих властивостей окремих

видів ресурсів може спричинити зміну структури потенціалу в цілому, а це значить, що величина структури потенціалу сільськогосподарського підприємства формується у процесі динамічного розвитку взаємопов'язаних ресурсів [11].

Інноваційний технологічний прорив, що відбувається в розвинених країнах світу, з одного боку і глобалізація економіки з іншого, формує нові економічні системи, в яких знання та інформація стають головним джерелом розвитку продуктивних сил. Найважливішим завданням української економіки, в цьому контексті, постає забезпечення соціально-економічного прориву в напрямку переходу до постіндустріального суспільства та економіки знань. Насамперед ці зміни повинні бути пов'язані із технологічною революцією та абсолютною переорієнтацією підприємств та галузей на утилізацію відходів, енергозберігаючі технології та багатократну переробку природних ресурсів.

Зміни, які відбулися в економіці розвинених країн світу, перш за все позначилися у прискореному розвитку секторів економіки, що виробляють достатньо складну машинотехнічну та наукомістку продукцію. В цих секторах економіки додана вартість лише в незначних розмірах включає необроблену сировину або малокваліфіковану працю.

Н. Іванова відмічала: «…наприкінці XX ст. при світовому виробництві машинотехнічної продукції у 1,2 трлн дол. на частку індустріально розвинених країн припадало 73%, у тому числі на ЄС – 29, США – 25, Японію – 19%. Питома вага зазначених країн у світовому експорті машин і обладнання в цей час складала 85,5%, у тому числі ЄС – 41%, США – 24, Японія – 20,5%».

У технологічних перегонах, що розгорнулися, індустріально розвинені країни концентрують зусилля на прискореному розвитку тих секторів економіки, які, з одного боку, забезпечують вирішальний внесок у підвищення продуктивності праці, а з іншого – дозволяють підтримувати технологічні переваги над конкурентами (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст технологічних укладів з урахуванням терміну їх дії

Номер хвилі відповідного укладу	**Термін,який охоплює дію укладу**	**Галузі промисловості, на яких базується уклад**	**Інфраструктура укладу**
Перший	1790–1840	текстильна промисловість, сільське господарство	Ґрунтовні дороги, використання коней та суден, поштові кур'єри
Другий	1830–1890	Залізничний транспорт, поява перших акціонерних товариств	Залізниці, світове судноплавство
Третій	1880–1940	Розвиток важкого машинобудування, електротехнічної та хімічної промисловості	Телефон, телеграф, радіо
Четвертий	1930–1990	Розвиток масового виробництва, газової та нафтової енергетики, засобів зв'язку, розвивається електроніка, програмне забезпечення, комп'ютери	Швидкісні автомобілі, авіаційне сполучення, газопроводи, розвиток телебачення
П'ятий	Середина 1980 р.	Мікроелектроніка, інформатика, генна інженерія, космічна галузь	Комп'ютерні мережі,телекомунікації,супутниковий зв'язок,атомні станції
Шостий	*Середина 2000 р.*	*Роботобудування, оптико-волоконні технології, біотехнології*	*Штучний Інтелект*
Сьомий	*2010 р. та сьогодення*	*Нанотехнології, нанонаука, наноінженерія, наноелектроніка, нанохімія*	*Медицина, екологічний моніторинг, сільське господарство*

Джерело: [17], а розроблене авторами – виділено курсивом

Проведені дослідження демонструють, що сучасне виробництво і технології п'ятого, шостого і сьомого технологічного укладу ґрунтуються не стільки на власному виробництві і суто виробничих (технічних) ресурсах, скільки на наукових, управлінських, інформаційних інноваціях, що в свою чергу вимагає трансформації свідомості, зміни ціннісних орієнтацій і установок, перегляду технологічних принципів і підходів до процесу виробництва в цілому і аграрного виробництва зокрема.

В основі інноваційних технологічних принципів аграрного виробництва необхідно закласти такі нормативи і стандарти, які, перш за все, обумовлюють адаптивність агротехнологій до природних умов, безпечність і якість продукції, збереження біорізноманіття та агроландшафтів. Домінуючим повинен стати

принцип «не нашкодь», саме через такий підхід необхідно оцінювати результативність і ефективність аграрного виробництва. Орієнтація українських сільгоспвиробників на ринки ЄС вимагає відповідності стандартам якості екологічної безпеки продукції, оскільки власне ці складові обумовлюють її конкурентоспроможність.

Визнаючи необхідність власне інноваційного технологічного, економічного розвитку аграрного сектору економіки України, необхідно визначити на якому рівні технологічної піраміди знаходяться вітчизняні сільськогосподарські підприємства і що потрібно для переходу на новий рівень.

Нами приведена схема використання складових ресурсного потенціалу залежно від рівнів технологічної піраміди (рис. 1).

Технологічна структура чітко характеризує рівень розвитку економіки, її техніко-технологічну відповідність до сучасності. В Україні переважають третій і четвертий технологічні уклади, тобто вони ґрунтуються на електродвигунах та двигунах внутрішнього згорання. Сільськогосподарські підприємства на 70% знаходяться на 3 рівні та 30% на 4 рівні.

Після проведення експертної оцінки необхідно визначитися з параметрами і критеріями переходу на вищі рівні. Так, на нашу думку, на макрорівні, доцільно використовувати показники доданої вартості [17] і чим вони є вищими, тим більш технологічнішою є продукція та виробництво.

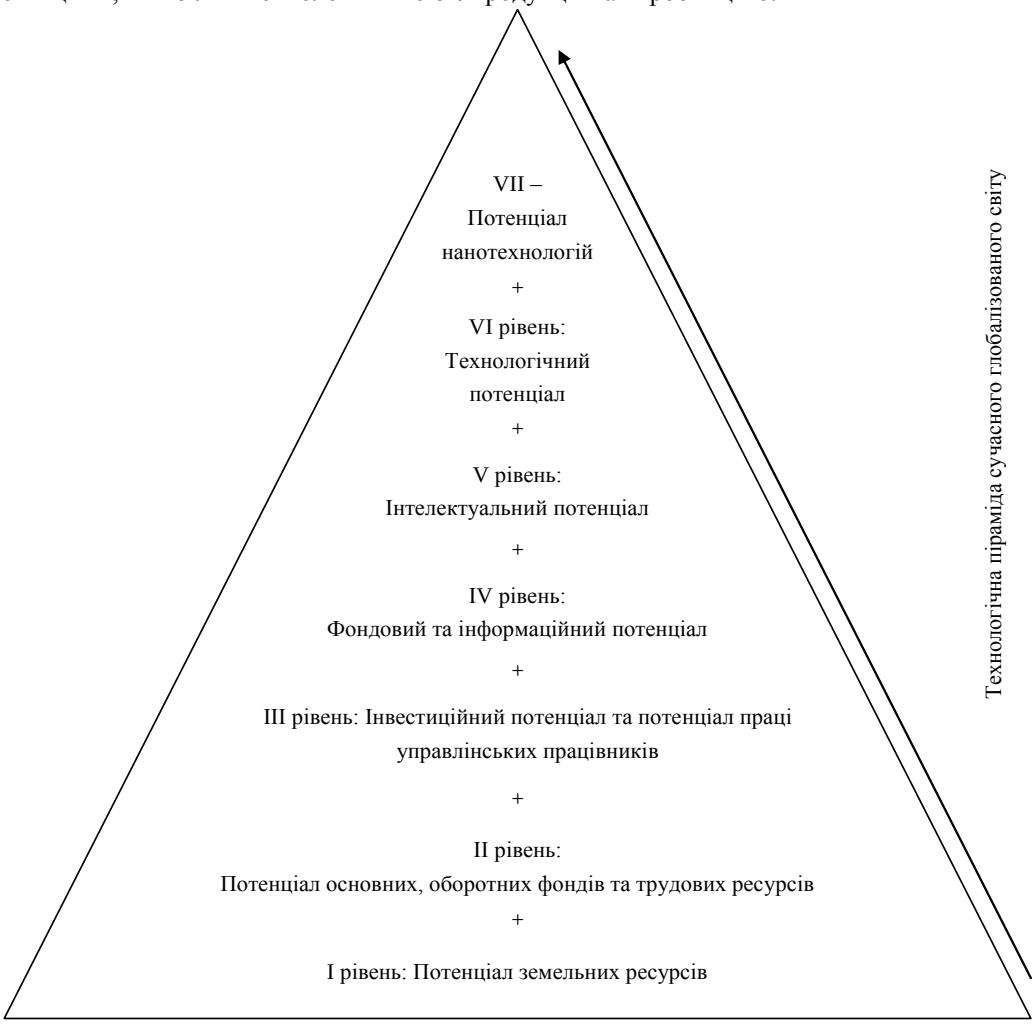

Рис. 1. Використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на різних рівнях технологічної піраміди
Джерело: розроблено автором

Що стосується мікрорівня, і особливо сільськогосподарських підприємств, ситуація набагато складніша. Вивчивши наукові джерела, та підтримуючи думку Х.М. Бадалова [4], нами розглянуто структуру собівартості основних видів сільськогосподарської продукції в Україні, США, Німеччині, Італії та інших країнах.

Незалежно від величини собівартості, структура витрат майже є однаковою, окрім одного елементу, а саме відшкодування капіталу, втіленого в машини та обладнання, тобто амортизації. Якщо в Україні цей показник становить у середньому по сільськогосподарських підприємствах 6,0% то у розвинутих країнах не менше 22–24%. На нашу думку, саме амортизаційні відрахування і характеризують технічний та технологічний рівень виробництва. Чим вищими вони є, тим більш технологічним є виробництво. Для

підтвердження цього нами було проаналізовано частку амортизаційних відрахувань у собівартості продукції сільськогосподарських підприємств Сумської області.

Сільське господарство області спеціалізується в рослинництві на вирощуванні зернових і технічних культур, у тваринництві – на виробництві молока та м'яса великої рогатої худоби і свиней. Агропромисловий комплекс представлений: 377 сільськогосподарськими підприємствами різних форм власності, 712 фермерськими господарствами та понад 135,8 тис. особистих селянських господарств. Наприклад, нами для сільськогосподарських підприємств області, у розрізі відповідної спеціалізації визначено, який період часу і скільки коштів потрібно для оновлення технічного та технологічного стану сільськогосподарських підприємств. При заданому рівні частки амортизаційних відрахувань, для того щоб досягнути як мінімум 15% рівня на основі побудованої лінії тренду потрібно 21 рік, і тоді можна буде вести мову про 4 рівень технологічної піраміди (табл. 2).

Таблиця 2

Частка амортизаційних відрахувань у собівартості продукції по сільськогосподарських підприємствах Сумської області, %

Показники	роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Підприємства, що спеціалізуються на виробництві зернових культур	4,27	5,02	5,15	5,94	6,57
Підприємства, що спеціалізуються на виробництві технічних культур	3,97	4,67	4,79	5,53	6,11
Підприємства, що спеціалізуються на молочному скотарстві	3,30	3,88	3,99	4,60	5,08
Підприємства, що спеціалізуються на м'ясному скотарстві	3,52	4,14	4,25	4,91	5,43
В цілому по сільськогосподарських підприємствах Сумської області	3,71	4,36	4,48	5,16	5,71

Джерело: розраховано автором

Для того, щоб зменшити цей термін принаймні до 6 років (мінімально встановлений термін амортизації сільськогосподарської техніки відповідно до Податкового Кодексу України [1]) за нашими розрахунками потрібно 2,9 млрд грн капітальних інвестицій щороку, а зважаючи на середній рівень прибутку сільськогосподарських підприємств за останні 5 років на рівні 263 млн грн вище наведена сума є фантастичною.

Загальна сума капітальних інвестицій у розвиток аграрного сектору економіки Сумської області у 2014 році склала 1,3 млрд грн, проте нажаль більше 70% цих коштів іде у харчову промисловість (рис. 2)

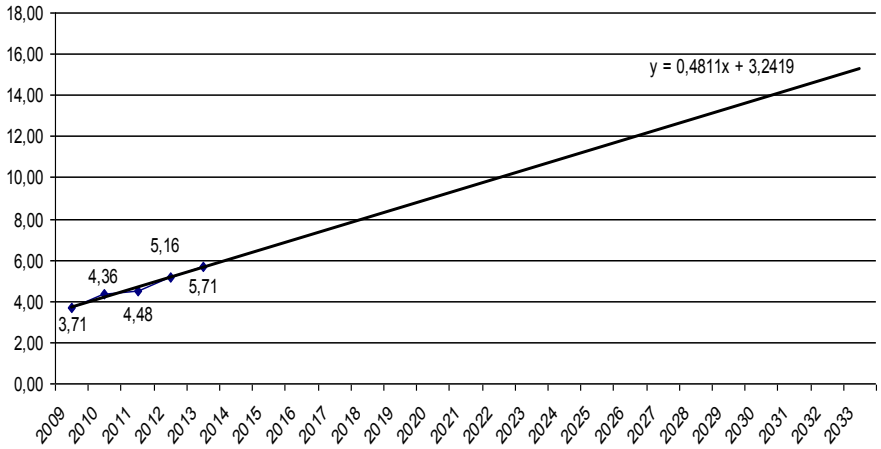

Рис. 2. Фактичне та прогнозне до 2033 року значення питомої ваги амортизаційних відрахувань у собівартості продукції по сільськогосподарських підприємствах Сумської області, %

Джерело: розраховано автором

На формування ціни сільськогосподарської продукції найсуттєвіше впливає її собівартість, що є характерним для сільгоспвиробників як в Україні, так і в інших державах світу, однак сама структура собівартості має суттєві відмінності: наприклад, при виробництві сільськогосподарської продукції у США найбільшу частку собівартості складають амортизаційні витрати, орендна плата, витрати на забезпечення якості земельних ресурсів, і значно меншу частку собівартості складають витрати на добрива, паливо і поточний ремонт виробничого обладнання. Така ж тенденція є характерною і для європейських сільгоспвиробників.

В Україні структура собівартості сільськогосподарської продукції характеризується найбільшою часткою витрат на добрива та паливно-мастильні матеріали, оскільки ціна на них є стабільно високою. Щодо амортизаційних відрахувань, то враховуючи стан машино-тракторного парку, морально застаріле обладнання, низький рівень механізації виробничих процесів, відповідно і амортизаційні відрахування будуть незначними. А низькі витрати на оплату праці, що обумовлюють, з одного боку, її низьку продуктивність і призводять до зниження виконавської дисципліни, а з іншого – негативно впливають на якість продукції спричиняючи високі втрати в процесі виробництва, унеможливлюють отримання високоякісної конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції.

Зниження витрат, в тому числі і за рахунок амортизаційних відрахувань, позбавляє сільськогосподарських підприємств основного джерела матеріально-технічного оновлення основних засобів і веде до порушення технології вирощування сільськогосподарських культур, втрат урожаю тощо.

Висновки. Подальший розвиток вітчизняних сільськогосподарських підприємств вимагає прискореного впровадження технологій 4-го та 5-го технологічних укладів, а це можливо тільки за рахунок переорієнтації сільськогосподарського виробництва на інноваційний розвиток. Інноваційні розробки повинні бути направлені на розвиток високоякісної сільськогосподарської продукції, з одного боку, та перехід до альтернативної енергетики – з іншого, що забезпечить значні якісні зміни у розвитку сільських територій та перехід в подальшому до постіндустріального суспільства.

Найбільш доступним і обов'язковим шляхом такого переходу для сільськогосподарських підприємств є технічне переоснащення та технологічне удосконалення, яке дозволить досягнути як мінімум 15% рівня амортизаційних відрахувань на що необхідно 2,9 млрд грн капітальних інвестицій щороку і тоді прогнозовано сільське господарство України досягне 4 рівень технологічної піраміди.

Література

1. Податковий Кодекс України № 2755-17 від 01.07.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua

2. Близнюк Т.П. Теоретичні основи формування інформаційної економіки в Україні / Т.П. Близнюк // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – 2004. – № 197 (Т.1). – С. 191–202.

3. Буянов В.П. Управление рисками (рискология) / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.А. Михайлов. – М. : Экзамен, 2002. – 384 с.

4.Бадалов Х.М. Сучасний стан і тенденції рівня собівартості зернових в сільськогосподарських підприємствах України та США / Х. М. Бадалов // Агросвіт. – 2015. – № 8. – С. 76–80.

5. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – Київ, 1997. – 66 с.

6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономическогоразвития / С.Ю. Глазьев. – М. : ВлаДар, 1993. – 310 с.

7. Делягін М.Г. Світова криза: загальна теорія глобалізації / М.Г. Делягін. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 766 с.

8. Інновації: проблеми науки і практики : монографія. – Х. : ВД „ІНЖЕК", 2006. – 336 с.

9. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / под ред. В.М. Аньшина, А. А. Дагаева. – М. : Дело, 2003. – 528 с.

10. Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего» развития / В.Л. Иноземцев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 295 с.

11. Иванова Н. Инновационная сфера / Н. Иванова // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 8. – С. 43–48.

12. Коваленко А.О. Інноваційний фактор розвитку продуктивних сил України / А.О. Коваленко. – К. : Думка,2003. – 432 с.

13.Лендел М.А. Аграрний ресурсний потенціал у змішаній економіці : монографія / М.А. Лендел. – К. : " Наукова думка",1993. – 140 с.

14. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб : Питер, 2005. – 448 с.

15. Чурсин А.А. Инновации и рынок : учебное пособие / А.А. Чурсин. – М. : Машиностроение, 2004. – 243 с.

16. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4.– С. 15–23.

17. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / под ред. В.В. Попкова. – М. : ЗАО Изд-во «Экономика», 2007. – 295 с.

18. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействиецивилизаций / Ю.В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 411 с.

Надійшла: 10.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Фірсов Є. О.

УДК 311.313

МАЗУР М.В., СІРЕНКО К.В.
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ ВІДМІННОСТЕЙ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто підходи до статистичного аналізу інфляційного процесу на споживчому ринку за регіонами України. Проаналізовано відмінності динаміки споживчих цін у різні періоди розвитку економіки країни. Досліджено відмінності інфляційного розриву за показниками найвищих та найнижчих індексів споживчих цін у регіональному розрізі. Визначено напрями розвитку споживчої інфляції в країні та за її регіонами.

Ключові слова: статистичний аналіз, індекс споживчих цін, інфляційний розрив, регіони.

MAZUR M., SIRENKO K.
Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman, Ukraine

STATISTICAL ANALYSIS OF REGIONAL DIFFERNCES OF INFLATION IN UKRAINE

The aim of this article is to present the results of statistical analysis of the inflationary process in the consumer market in regions of Ukraine. In Ukraine price stability and convergence of development levels of regions are actual tasks of economic development policy of the state. The approaches to statistical analysis of the inflationary process in the consumer market in regions of Ukraine are considered in the article. During the last years the general level of inflation grows constantly. It grows faster in some regions which negatively influences on the growth of economic development of the country. The differences of the dynamics of consumer prices in pre-crisis and crisis periods of the country have been also analyzed. The highest estimations of consumer price index in pre-crisis period were found in the same regions (Kyiv, Odessa and other regions), that are mainly goods and services consumers. During the period of economical crises there was the opposite situation. The lowest estimations of consumer price index were found in Kyiv and Vinnitsa regions. Changes in the inflation gap in terms of maximum and minimum consumer price indices by regions have been also analyzed.

Keywords: statistical analysis, consumer price index, inflation gap, regions.

Постановка проблеми

Загальновідомо, що ринки окремих товарів і послуг передають інформацію переважно у формі цін, які виражають споживчу вартість товару або послуги. Основними завданнями статистики ринкових цін є зіставлення цін за часом і у просторі щодо різних товарів, послуг, видів діяльності, галузей, регіонів та країн. Кризові явища в економіці України поглибили існуючі диспропорції регіонального розвитку, в тому числі щодо інфляційних процесів на споживчому ринку. Тому все більшої актуальності набувають регіональні індекси цін, аналіз яких сприятиме виконанню важливих завдань регіональної політики щодо зближення рівнів розвитку вітчизняних регіонів.

Мета статті полягає в тому, щоб провести статистичний аналіз інфляційного процесу на споживчому ринку за регіонами України, дослідити закономірності та тенденції розвитку інфляційного процесу у різні періоди розвитку економіки держави.

Аналіз останніх публікацій

У науковій літературі статистичному вивченню інфляційних процесів присвячено багато праць відомих вчених, серед яких А. Ревенко [5], О. Петрик [4], А. Єріна [2], В. Геєць [1] та інші. Незважаючи на той факт, що науковцями проведено багато досліджень стосовно рівня та закономірностей розвитку інфляції, питання диференціації інфляційного процесу у регіональному розрізі та їх впливу на економіку загалом залишається не до кінця розглянутим, особливо у тих аспектах, що стосуються саме економіки України. Інфляційному процесу в державі характерні постійні зміни, тому питання аналізу регіональних відмінностей інфляції залишаються одними з найбільш актуальних для країни.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Показником офіційного індексу інфляції в країні є індекс споживчих цін (ІСЦ), який є міжнародним стандартом для виявлення зміни вартості споживчого кошика найнеобхідніших для населення товарів і послуг. Він використовується для вирішення різних питань державної політики, а саме: для індексації грошових доходів населення, перерахунків сум заборгованості, орендної плати, індексації вартості земель, а також для перерахунку макроекономічних показників у порівнянні ціни [6].

Для обчислення ІСЦ використовується модифікована формула Ласпейреса, а базою зважування є структура споживчих грошових витрат домогосподарств у базисному періоді у поєднанні з даними національних рахунків. Споживчий набір товарів-представників (послуг) для розрахунку ІСЦ визначається Держстатом України і ґрунтується на міжнародній Класифікації індивідуального споживання за цілями (КІСЦ), рекомендованою Євростатом. Набір споживчого кошику товарів і послуг переглядається раз на п’ять років (за необхідності частіше) і станом на 2017 рік включає 328 товарів-представників (послуг).

Споживчі ціни за регіонами України змінюються нерівномірно. В зв'язку з тим, що в Україні споживчі звички населення півдня відрізняються від уподобань тих, хто мешкає на півночі, заході чи сході країни, то виникла необхідність розрахунку регіональних індексів споживчих цін. Ці відмінності обумовлені природно-кліматичними умовами, рівнем доходів населення, місцевими традиціями та ін. Тому індекс споживчих цін розраховується Держслужбою України за регіонами з урахуванням особливостей зміни регіональних цін на товари і послуги та структури споживчих грошових витрат домогосподарств за єдиними споживчим набором.

Регіональні індекси споживчих цін використовуються для перерахунків номінальної заробітної плати в реальну, індексації грошових доходів громадян за регіонами, аналізу купівельної спроможності грошей для розробки заходів щодо соціального захисту населення, порівняння індексів цін для обгрунтування рішень щодо укладання торгових угод, а також для перерахунку регіональних показників за системою національних рахунків у постійні ціни.

Споживчий набір (перелік) товарів і послуг є єдиним для усіх регіонів країни, але питома вага споживчих грошових витрат домогосподарств диференціюється за фактичними регіональними даними.

Всі регіони України угруповані у 8 економічних районів: Східний, Донецький, Придніпровський, Причорноморський, Подільський, Центральний, Карпатський, Поліський. Місто Київ у зв'язку з його особливим статусом та відмінною моделлю споживання розглядається як окремий економічний район, а ваги Центрального району подаються без урахування міста Києва. Для кожного економічного району розраховується відповідна структура споживчих грошових витрат домогосподарств, що використовується для кожного регіону, який входить у цей економічний район.

Розрахунки середніх цін та індивідуальних індексів цін на регіональному рівні складаються з двох етапів. Перший етап включає розрахунки середніх цін на кожний товар (послугу) у кожній адміністративно-територіальній одиниці за поточний та попередній місяці на основі порівнянних цін, зареєстрованих на підприємствах торгівлі та сфери послуг. Середні ціни по кожній адміністративно-територіальній одиниці на кожний товар-представник (послугу) та їхні індивідуальні індекси передаються до регіональних управлінь статистики. На другому етапі визначаються середні ціни за попередній та поточний періоди за регіонами на основі середніх цін на кожний товар-представник (послугу), одержаних від адміністративно-територіальних одиниць, як середньоарифметичні зважені. За базу зважування приймається питома вага середньорічної чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці, де проводиться реєстрація, у загальній чисельності населення регіону [3].

Індекси цін в регіонах розраховуються шляхом ділення середнього рівня ціни поточного місяця на середній рівень ціни попереднього місяця. Середні ціни та індивідуальні індекси на кожний товар-представник (послугу) в кожній адміністративно-територіальній одиниці та регіонах за поточний та попередній місяці є базою для розрахунку індексів цін на товари-представники (послуги), групи та індексу споживчих цін за регіонами та країні в цілому [3].

Аналіз інфляції на споживчому ринку України у передкризові 2010–2013 роки показав, що у Чернівецькій, Вінницькій, Волинській та Київській областях середньорічні темпи приросту споживчих цін у 2010–2013 роках були найнижчими. Найвищими середньорічні темпи приросту споживчих цін за цей період виявлено у таких регіонах, як Одеська, Луганська, Донецька області та м. Київ, табл. 1.

Таблиця 1

Поділ регіонів України за середньорічними темпами приросту споживчих цін за 2009–2013 роки

Середньорічний темп приросту споживчих цін, %	Регіони
до 4,0	Чернівецька, Вінницька, Волинська, Київська області
4,0–4,5	Івано-Франківська, Кіровоградська, Тернопільська, Сумська, Закарпатська, Рівненська, Житомирська області
4–5,0	Полтавська, Черкаська, Чернігівська, Харківська області
5,0–5,5	Хмельницька, Дніпропетровська, Запорізька, Миколаївська, Львівська, Херсонська області
більше 5,5	Одеська, Луганська, Донецька області, м. Київ

Джерело: власні розрахунки авторів за даними Держстату України [3; 7]

У кризові 2014-2015 роки ситуація із інфляційним процесом за регіонами країни відмінна від аналізу попередніх років. Так, наприклад, місто Київ, яке відрізнялося високими темпами приросту споживчих цін, у 2015 році показало найнижчі темпи приросту споживчих цін, рис. 1.

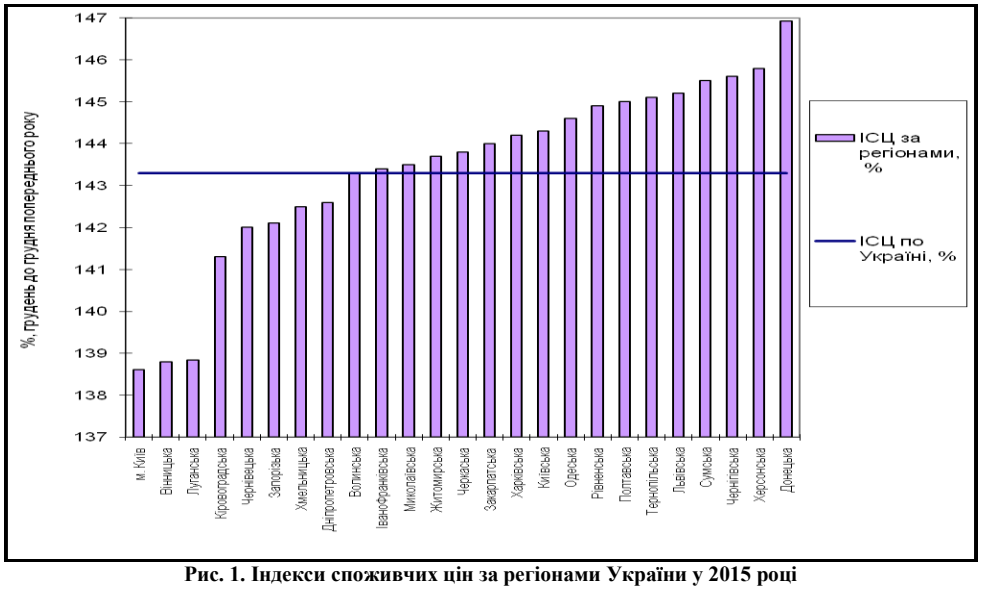

Рис. 1. Індекси споживчих цін за регіонами України у 2015 році

Джерело: власні розрахунки авторів за даними Держстату України [3; 7]

У 2016 році ситуація дещо покращилася і високі темпи інфляції спостерігалися знову в Одеській області, Києві, Харківській, Полтавській та Сумській областях, рис. 2.

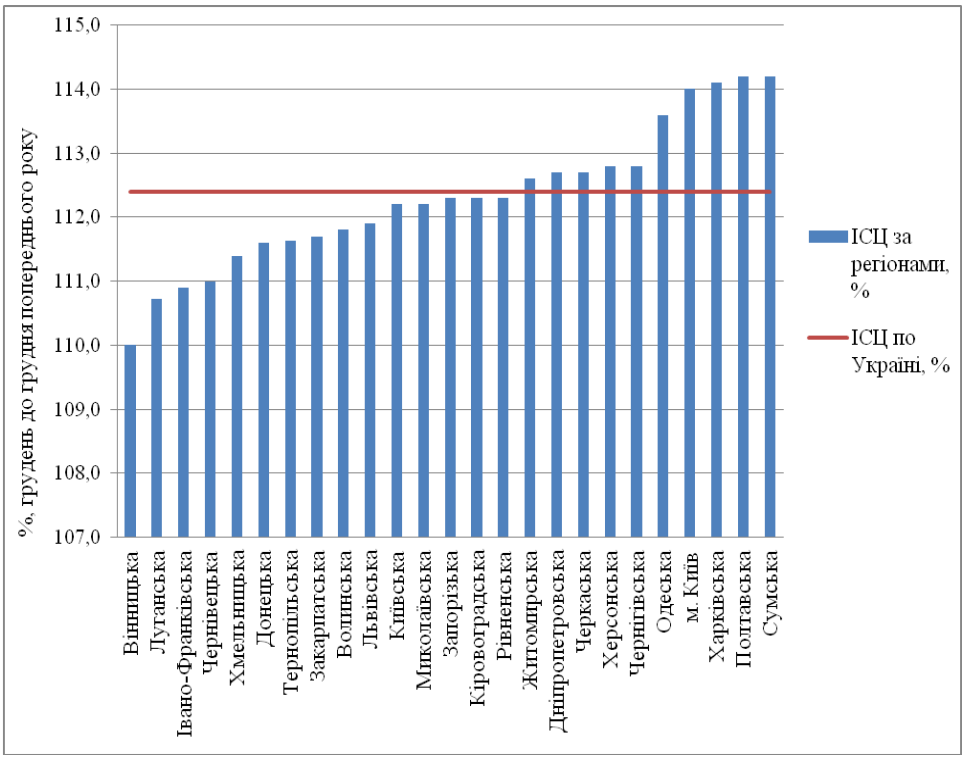

Рис. 2. Індекси споживчих цін за регіонами України у 2016 році

Джерело: власні розрахунки авторів за даними Держстату України [3; 7]

Слід зазначити, що інфляція на споживчому ринку у 2015 році була найвищою за останні двадцять років – зростання цін (тарифів) становило 43,3% порівняно з попереднім роком. У 2015 році найнижчими темпи приросту споживчих цін виявилися у Кіровоградській, Луганській, Вінницькій областях та у м. Київ (41,3–38,6%). Найвищі темпи приросту споживчих цін серед регіонів країни спостерігалися у Донецькій, Херсонській, Чернігівській та Сумській областях (46,9–5,5%). У конкретному випадку увагу потрібно сконцентрувати саме на цих областях з метою виявлення факторів, що спричиняють високі темпи інфляції на споживчому ринку у цих регіонах.

Загрозливою є також динаміка інфляційного розриву між найвищим і найнижчим показниками ІСЦ серед регіонів країни, який у кризовому 2015 році становив 8,3 в.п., рис. 3.

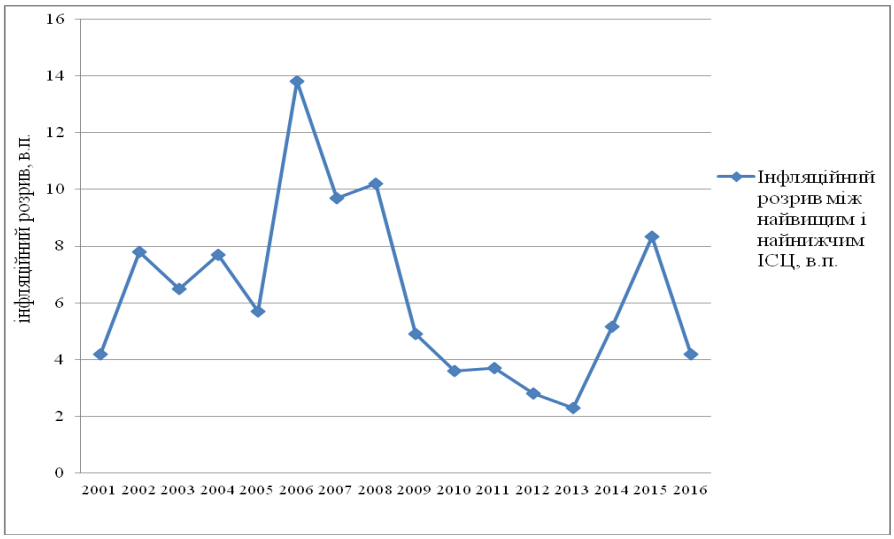

Рис. 3. Динаміка інфляційного розриву між найвищим і найнижчим ІСЦ за регіонами України у 2001–2016 роках
Джерело: власні розрахунки авторів за даними Держстату України [3; 7]

Динаміка інфляційного розриву між найвищим і найнижчим ІСЦ свідчить про посилення нерівномірності інфляційного процесу за регіонами. Аналіз показав, що кризові періоди в економіці супроводжуються зростанням інфляційного розриву за регіонами країни. Наприклад, напередодні кризи 2007-2008 років інфляційний розрив між найвищим і найнижчим показниками ІСЦ за регіонами країни був найвищим – 13,8 в.п. у 2006 році. Схожа ситуація спостерігалася і у кризових 2014-2015 роках. У 2016 році значення інфляційного розриву за регіонами країни знизилося і становило 4,2 в.п., що є одним з індикаторів певної стабілізації інфляційного процесу в країні.

Висновки

Кризові явища в економіці поглибили існуючі диспропорції щодо інфляційних процесів на споживчому ринку регіонів України. Високий приріст споживчих цін останні роки спостерігався по всій країні, однак рівень інфляції на споживчому ринку мав значні відмінності за окремими регіонами. Зміни споживчих цін показали значну нерівномірність у регіональному розрізі. У кризові та передкризові періоди спостерігалося високе значення інфляційного розриву за регіонами, спричинене високою інфляцією на споживчому ринку.

Аналіз регіональних індексів споживчих цін дозволив виявити регіони з найвищими та найнижчими значеннями приросту споживчих цін. Загрозлива динаміка інфляційного розриву між найвищим і найнижчим значеннями індексу споживчих цін за регіонами країни може призвести до сплеску споживчих цін і, відповідно, зниження купівельної спроможності грошей, рівня життя населення, зниження обсягів товарообороту та інших негативних наслідків інфляції. Зменшення розмірів цього інфляційного розриву сприятиме виконанню важливих завдань регіональної політики щодо зближення рівнів розвитку вітчизняних регіонів та їх економічного зростання.

Література

1. Геєць В. Формування і розвиток фінансової кризи 2008-2009 років в Україні / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 5–14.

2. Економічна статистика : [підручник у 2 ч. Ч. 1 Макроекономічна статистика] / І.Г. Манцуров, А.М. Єріна, О.К. Мазуренко та ін. ; [за наук. ред. чл.-кор. НАНУ І.Г. Манцурова]. – К. : КНЕУ, 2013. – 325 с.

3. Індекси споживчих цін за 2016 рік [Електронний ресурс] : [стат. збірник] / відп. за вип. О.С. Калабуха. – К. : Держстат України, 2017. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Петрик О. І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України : монографія / О. І. Петрик. – К. : НАН України, Інститут економіки та прогнозування; Університет банківської справи НБУ, 2008. – 372 с.

5. Ревенко А.П. Асиметрії регіонального розвитку / А. Ревенко // Дзеркало тижня. – 2006. – № 18. – 13-19 травня – С. 1–7.

6. Рождєственська Л.Г. Статистика ринку товарів і послуг : [навч. посіб.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 419 с.

7. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

Надійшла: 29.08.2017; рецензент: д. е. н., проф. Бараник З.П.

УДК 338. 46

МАРКО М.Я., ЦЕГЕЛИК Г.Г.
Львівський національний університет імені Івана Франка
ГРИПИНСЬКА Н.В.
Хмельницький національний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В розвитку України, як країни з перехідною економікою, особливу роль відіграє такий сектор економіки як малий бізнес. Його розвиток є одним з найефективніших засобів пом'якшення соціальної напруженості в суспільстві. В статті розглянуті основні завдання підприємництва, фактори, що впливають на його розвиток, та проблеми, з якими доводиться стикатися малим підприємствам в процесі свого функціонування. На основі даних Львівського обласного статистичного управління було проаналізовано сучасний стан малого бізнесу Львівщини, йог особливості та тенденції.

Ключові слова: малий бізнес, малі підприємства, квадратична модель тренду.

MARKO M., TSEGELIK G.
Ivan Franko National University of Lviv
GRIPINSKA N.
Khmelnytsky National University

TRENDS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN LVIV REGION

In the development of Ukraine as a country with a transition economy, a special role is played by such a sector of the economy as a small business. Its development is one of the most effective method of mitigating social tension in society. In the article we consider the main tasks of entrepreneurship, factors influencing its development, and the problems faced by small enterprises in the process of their functioning. On the basis of data from the Lviv regional statistical office, we were analyzed the current state of small business in Lviv region, its features and trends.

Key words: small business, small enterprises, quadratic trend model.

Неперервне зростання підприємницької активності є однією з найсуттєвіших ознак економіки України на етапі переходу від командно-адміністративної системи до ринкової. Особливості цього періоду створюють сприятливі умови для формування розвитку саме підприємств малого бізнесу. Ця ланка є не тільки важливим структурним елементом ринкової економіки, а й впливовою рушійною силою її вдосконалення.

Основними завданнями малого підприємства є:

- постійне наповнення ринку новими товарами та послугами;
- ослаблення монополізму та сприяння розвитку конкурентного середовища на ринку;
- створення додаткових робочих місць, тобто зменшення безробіття;
- реагування на зміни кон'юктури ринку, швидке і якісне забезпечення потреб і мінливих смаків споживачів;
- підвищення ефективності використання ресурсів шляхом впровадження нових технологій;
- зменшення навантаження на державний бюджет;
- формування активного середнього класу в суспільстві.

Розвиток малого підприємництва залежить від багатьох факторів, серед яких найважливішу роль відіграють регіональні умови. До них необхідно віднести економічний потенціал регіону, стан ринкової інфраструктури, наявність ресурсів, господарську структуру, підготовку кадрів, ставлення місцевих органів влади і населення до підприємництва, інформаційне забезпечення, вподобання та звичаї населення певного регіону тощо. Також на цей процес значною мірою впливають такі макроекономічні показники, як обсяг внутрішнього продукту, рівень інфляції, рівень безробіття, ставка оподаткування малого бізнесу, обсяг грошових доходів населення, розмір позикової процентної ставки, процент сектору тіньової економіки та інші.

Кількість малих підприємств у Львівській області [3], як і в Україні в цілому, зростала до 2010 року, а після 2009 року дещо знизилась (рис. 1).

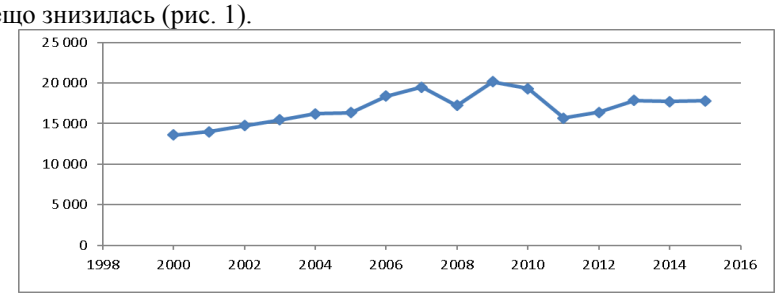

Рис. 1. Динаміка кількості малих підприємств Львівщини 2000–2015 рр.

Найвищі темпи приросту кількості малих бізнесових структур були в 2007 р. і 2009 р. Ми побудували квадратичну модель тренду кількості малих підприємств Львівщини (рис. 2).

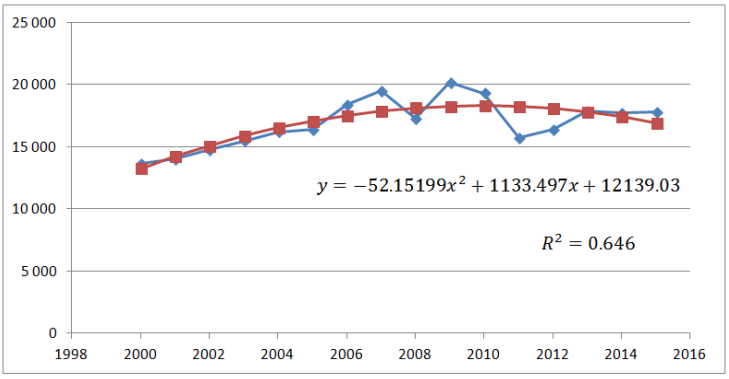

Рис. 2. Квадратична модель тренду кількості малих підприємств Львівщини 2000–2015 рр.

За допомогою рівняння знайдемо прогноз на 2016–2018 рр.

Таблиця 1

Прогноз на 2016–2018 рр.

Рік	Львівська область
2016	$\hat{y}_{2016} = 16366$
2017	$\hat{y}_{2017} = 14848$
2018	$\hat{y}_{2018} = 13948$

Як бачимо з таблиці 1 кількість підприємств в Львівської області зменшиться за 2016–2018 рр.

За підсумками 2014 [1, 2] року, в області функціонувало 17,7 тис. малих підприємств (95,4% від загальної кількості підприємств), що на 0,7% менше у порівнянні з 2013 роком. Причому чотири з кожних їх п'яти належали до мікропідприємств. У середньому на 10 тис. населення припало 70 малих підприємств (в Україні – 75 підприємств), і за цим показником серед регіонів України Львівська область посіла 10-е місце.

За видами економічної діяльності традиційно найбільше малих підприємств діяло у сфері оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 5,1 тис., або 28,7% від загальної кількості малих підприємств області. Суттєвою також була кількість малих підприємств у промисловості – 2,5 тис. (14,1%), в операціях з нерухомим майном – 1,9 тис. (10,5%), будівництві – 1,7 тис. (9,5%), професійній, науковій та технічній діяльності – 1,4 тис. (7,9%), сільському, лісовому та рибному господарстві – 1,3 тис. (7,2%).

Надалі на малих підприємствах області, як і України загалом, скорочується кількість працюючих. У 2014 році на цих підприємствах було задіяно 99,4 тис. зайнятих працівників (на 4,0% або на 4,1 тис. осіб менше відносно 2013 року), у тому числі 92,8 тис. найманих працівників (на 4,8% або на 4,6 тис. осіб менше).

У 2013 році малі підприємства реалізували продукції (товарів, послуг) на 31,0 млрд грн (у 2013 році – на 26,0 млрд грн). Їх внесок у загальний обсяг реалізованої продукції підприємств області зріс і становив 20,7% проти 19,8% у 2013 році.

Більше половини від загального обсягу продукції, товарів та послуг малих підприємств було реалізовано підприємствами оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – на 16,5 млрд грн (53,2%). Частка реалізованої продукції у промисловості склала 14,5%, у будівництві – 8,9 %, сільському, лісовому та рибному господарстві – 5,1%, транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності – 4,5%, операціях з нерухомим майном – 3,8%, інформації та телекомунікаціях – 3,4 %.

Незважаючи на кількісну перевагу, мікропідприємствами сформовано лише 33,1% обсягу реалізації малих підприємств. Щодо зайнятих і найманих працівників, то у 2014 році їх питома вага склала 42,9% і 39,3% відповідно.

За територіальною ознакою малі підприємства зосереджені переважно у місті Львові – 9,7 тис. підприємств або 55,0% від загальнообласної кількості. Суттєвою, але значно меншою, була їх кількість у Пустомитівському (983 підприємства або 5,6%), Яворівському (579 або 3,3%) і Жовківському районах (558 або 3,2%), місті Дрогобич (567 або 3,2%). Відносний показник кількості малих підприємств на 10 тис. населення перевищував загальнообласний показник у містах Львові, Трускавці, Моршині та Пустомитівському районі.

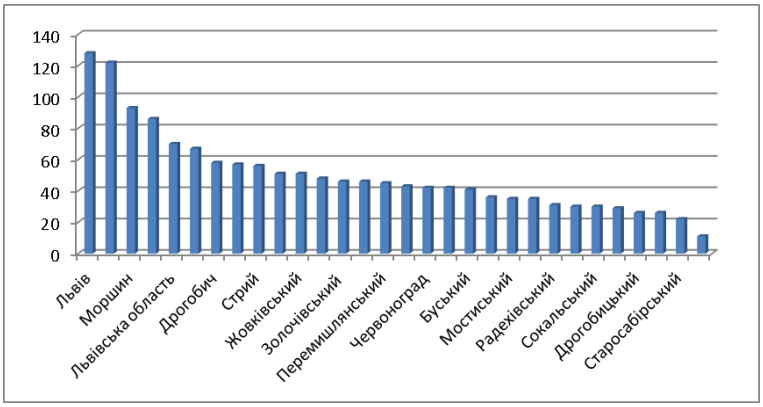

Рис. 3. Кількість малих підприємств на 10 тисяч населення у містах обласного значення і районах Львівської області у 2014 році, одиниць.

У 2014 році фінансовий результат до оподаткування малих підприємств склав 4,1 млрд грн збитку проти 75,8 млн грн прибутку у 2013 році. При цьому 66,2% малих підприємств у результаті діяльності отримали прибуток на суму 1,9 млрд грн, решта (33,8%) спрацювали збитково і зазнали 6,0 млрд грн збитку.

Внесок малих підприємств області у загальнодержавні показники був таким: маючи частку 5,9% у загальнодержавній кількості найманих працівників, у Львівській області створено 4,5% загальнодержавного обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг).

Висновки. На сьогоднішній день сектор малого бізнесу в Україні ще не достатньо розвинутий, а тому не може повною мірою виконувати функції, які покладає на нього суспільство. Несприятливе макро- та мікроекономічне середовище породжує численні перешкоди, на які наштовхуються малі підприємства. Серед них можна виділити наступні:

- відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень та обладнання;
- проблеми виробничого характеру, пов'язані із збутом продукції та формуванням відповідної клієнтури;
- недосконаліть законодавства як з питань розвитку малого бізнесу, так і підприємництва в цілому;
- нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу;
- проблеми з доступом до кредитів, нестача заставного майна;
- недосконаліть системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;
- відсутність стимулів для інвестицій;
- відсутність та суперечливість інформації;
- недосконаліть податкової та фінансової системи;
- недостатня державна підтримка;
- високий рівень корупції, нестабільність умов введення бізнесу, бюрократія, рекет.

Роль малого підприємництва у вирішенні економічних і соціальних проблем важко переоцінити, а тому заходи, спрямовані на його підтримку, повинні стати одним з пріоритетних напрямків і регіональної державної політики.

Література

1. Лукань Л.П. Про один підхід до визначення параметрів лінійної багатофакторної регресійної моделі / Л.П. Лукань, Г.Г. Цегелик // Вісник Львівської державної фінансової академії. Економічні науки : збірник наукових статей. – Львів : Львівська державна фінансова академія. – 2005. – № 6. – С. 346–351.

2. Добуляк Л.П. Проблемы развития малого предпринимательства в Украине / Л.П. Добуляк, Г.Г. Цегелик // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences: Scientific journal. – Vienna, 2014. – № 1(January-February). – Volume 2. – С. 123–128.

3. Добуляк Л.П. Мале підприємство України: стан, функції та актуальні проблеми / Л.П. Добуляк // Economics, Healthcare and education in the modern world: Collection of Materials of the International Scientific Conference: In 2 volumes. – Opole, Poland, 2013. – Vol. 1. – P. 29–31.

Надійшла: 29.08.2017; рецензент: д. е. н., проф. Бараник З.П.

УДК 65.01(045)

НІКОЛІНА І.І.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

МОДЕЛЮВАННЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ РИНКОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В статті обґрунтовано теоретичні і практичні засади моделювання життєвого циклу ринкової поведінки підприємства на основі забезпеченості нематеріальними ресурсами задля забезпечення сталого розвитку. Проаналізовано дослідження науковців, які для опису процесу розвитку підприємств за хвилеподібним принципом найчастіше використовують загальновідому теорію життєвого циклу; доведено, що всі вони мають одні і ті ж фази, які періодично повторюються та по-різному трактуються різними дослідниками. Проведено візуалізацію розробленої моделі життєвого циклу ринкової поведінки підприємства. Доведено необхідність розробки моделі реформування процесу ресурсного забезпечення з урахуванням стадії життєвого циклу підприємства.

Ключові слова: еволюційний розвиток підприємства, життєвий цикл, стадії життєвого циклу, ресурсне забезпечення, клієнтська база, економіко-математичне моделювання.

NIKOLINA I.
Vinnytsa Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

LIFECYCLE SIMULATION OF THE ENTERPRISE MARKET DEMEANOUR FOR PROVISION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

This article describes the theoretical and practical foundations of lifecycle simulation of the enterprise market demeanour. After analyzing the researches of scientists who often use well-known life cycle theory of enterprise describing the process of wavy principle, it has been proved that they all have the same phase, that repeat periodically and are interpreted in different ways by different researchers. There was made the visualization of the developed lifecycle model of enterprise market demeanour. In total there was brought the necessity of reformation process model elaboration of resource provision taking into account lifecycle phases of enterprise.

Keywords: evolutionary development of enterprise life cycle stage of the life cycle, resource support, customer base, mathematical and economic modelling.

Постановка проблеми

Швидкозмінне зовнішнє середовище ринкових відносин обумовлює важливість варіювання суб'єктів господарювання незалежно від масштабів діяльності та форм власності. Сталий розвиток підприємства підпорядковується циклічним законам життєдіяльності. Можливість видозмінюватись, переходити до вищих стадій розвитку або потрапляти у кризове становище вимагає від керівництва підприємств зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Врахування теоретико-методологічних засад управління циклічністю розвитку господарюючих суб'єктів дозволить топ-менеджерам прогнозувати тенденції їх розвитку та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо можливої модифікації задля забезпечення сталого розвитку. Важливим та актуальним постає завдання моделювання життєвого циклу ринкової поведінки підприємства як інструменту наукового передбачення етапів розвитку економіко-виробничої системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичні основи теорії життєвого циклу підприємства та особливостей управління ним досить широко представлені у дослідженнях вітчизняних і закордонних науковців, таких як І. Адізес [1], А. Бернард [2], Омар Ахмад Далайін Бадер [3], Н. Ващенко [4], Л. Грейнер [5], Д. Дресвянніков [6], М. Жемчугов [7], О. Матюшенко [8], І. Ніколіна [9], Н. Терлецька [10], О. Хоменко [11].

Віддаючи належне науковому та практичному значенню праць названих авторів, зазначимо, що певне коло завдань методичного характеру залишилось невисвітленим. Потребує подальшого дослідження методологія обґрунтування шляхів розвитку підприємства з використання можливостей формалізованого інструментарію.

Мета полягає у вивченні основних підходів до аналізу еволюції підприємства і розробленні моделі життєвого циклу ринкової поведінки підприємства задля забезпечення сталого розвитку.

Матеріал і методи

У дослідженні були використані наступні методи: статистичний, графічний, математичне і економічне моделювання, наукова абстракція.

Результати дослідження

Еволюційна теорія управління підприємством отримала розвиток на початку 80-х років минулого століття. Розвиток підприємства розглядається на основі поєднання циклічності процесів, які в своїй сукупності описують увесь період еволюційного розвитку підприємства.

Еволюційний розвиток підприємства визначають як здатність економіко-виробничої системи конкурувати у зовнішньому середовищі, задовольняючи попит на товари і послуги,завдяки переходу до більш високих стадій життєвого циклу безперервного розвитку,здійснюючи реалізацію інноваційному потенціалу [9].

Під сталим розвитком підприємства розумітимемо процес якісної зміни в часі функції та, відповідно, структури підприємства, які обумовлюють його перехід на якісно новий рівень функціонування завдяки взаємодії елементів внутрішнього та зовнішнього середовища

Зростаюча роль економіко-математичного моделювання обумовлюється адекватністю його використання в ситуаціях, коли необхідно знайти оптимальне рішення для успішного функціонування комплексної системи зі складними взаємозв'язками в умовах невизначеності. Економіко-математичні моделі часто інтегруються в системи підтримки прийняття управлінських рішень, значний попит на які спостерігається зараз з боку як державних, так і бізнес-організацій. Моделювання дозволяє здійснити ефективний аналіз ситуації і прийняти адекватне рішення, зокрема, економіко-математичне моделювання слугує обґрунтуванню шляхів розвитку підприємств [12], вирішенню фінансово-економічних задач [13] та визначенню основних характеристик систем масового обслуговування [14] тощо.

Оскільки визначення стадії розвитку й життєвого циклу підприємства в конкретний момент часу ускладняється великою кількістю параметрів, які характеризують його функціонування, то з метою системності вирішення цього питання фахівці вдаються до економіко-математичного моделювання.

Хвилеподібний підхід до життєвого циклу компанії був ще реалізований в статті професора Гарвардської школи бізнесу Ларрі Грейнера в 1972 р. [5]. Н. Ващенко, в свою чергу, поглибила сутність теорії життєвого циклу підприємства, зорієнтувавши його на безперервний процес розвитку [0, с. 49].

Д. Дресвянніков взяв за основу еволюційного розвитку підприємства ідеологію Іцхака Адізеса [0]. Цю модель життєвого циклу організації було названо автором «модель зростаючого розвитку бізнесу на основі циклічної реструктуризації». Для уникнення потрапляння на низхідну гілку розвитку Д. Дресвянніков рекомендує в період між стадіями розквіту і стабільності принципово модифікувати стару організацію, щоб мати можливість перетворення нового бізнесу в основний [6, с. 134].

Зовнішнє середовище (державне регулювання, зв'язки з покупцями готової продукції та постачальниками ресурсів, відносини з конкурентами) визначальним чином впливає на життєвий цикл підприємства, формує економічні умови його етапів – створення, становлення, росту, зрілості, насичення, спаду, краху, ліквідації або подальшого розвитку.

Життєвий цикл підприємства описує зміни стану підприємства у часі, його еволюційні зміни та їх особливості. Визначення етапів життя підприємств дозволяє превентивно підготуватися до складних ситуацій й попередити його крах. Кількість стадій кривої життєвого циклу підприємства, їх тривалість, глибина криз, амплітуда коливань – динамічні величини, проте будь-якому підприємству, як і будь-якій економічній системі, властива така риса його розвитку, як хвилеподібність.

Життєвий цикл ринкової поведінки підприємства розглядатимемо як послідовність фаз, які в своїй сукупності складають весь період еволюційного розвитку підприємства.

Кожна стадія життєвого циклу підприємств має притаманну їй систему ресурсозабезпечення. Стадія зародження характеризується значними фінансовими та виробничими ресурсами. Етап становлення підприємства обумовлений потребою в сировинних ресурсах: встановлюються зв'язки з постачальниками, здійснюється розрахунок потрібних норм використання. Стадія росту передбачає залучення та розширення усіх наявних ресурсів підприємства: фінансових, технічних, сировинних, останні з яких становлять найбільшу частку. Затрачені фінансові ресурси авансуються в життєвий цикл, тому вони відновлюються в процесі кругообігу. Стадія насичення говорить про гальмування масштабів виробництва та зниження рівня використання ресурсів; стадія спаду передує ліквідації підприємства чи його подальшій реорганізації, тому знову, як на першій стадії зародження, сировинні та технічні ресурси не виконують своєї головної ролі, а на перший план виступають фінансові. Таким чином, виробнича діяльність підприємства супроводжується безперервним обігом ресурсів, що є у його розпорядженні.

Сьогодні прослідковується стійка тенденція перевищення ринкової капіталізації господарюючих суб'єктів над загальною вартістю їх реальних активів. Причинний зв'язок цих процесів полягає у зростаючій ролі нематеріальних ресурсів у забезпеченні ефективності функціонування й розвитку підприємств різних типів.

З метою формування оптимального набору нематеріальних ресурсів підприємства доцільно визначати кількісний та якісний склад недостатньо розвинутих або відсутніх нематеріальних ресурсів, котрі б могли забезпечити стратегічний успіх підприємства.

Проте необхідно враховувати: ресурс стане активом, якщо підприємство ним володітиме і зможе використовувати в своїх цілях. Тому основна управлінська мета передбачає визначення способів перетворення потенційних можливостей, що надає підприємству володіння тими чи іншими нематеріальними ресурсами, на реальні конкурентні переваги.

Обґрунтувавши, що досягнення підприємством конкурентних переваг забезпечується на основі інтегрального підходу до управління нематеріальними ресурсами, О. Мельник запропонував розширити

класифікацію нематеріальних ресурсів як об'єкту управління [15]. До нематеріальних ресурсів він відносить інноваційний потенціал підприємства; наявність промислових зразків; корисних моделей; програмне забезпечення; забезпечення засобами комунікації та техніки; фірмову документацію; інформаційні системи; лояльність споживачів; наявність бази даних про клієнтів; репутацію компанії (гудвіл), наявність торгової марки, бренду; угоди, франшизи, права на володіння; якість корпоративної стратегії; рівень корпоративної культури; рівень якості персоналу (компетентність та кваліфікованість кадрів, система мотивації); досвід роботи в галузі тощо.

Клієнтська база – одна з головних складових нематеріального ресурсного потенціалу підприємства. Завдяки нарощенню клієнтської бази підприємство може успішно розвиватися, акумулюючи у своїй системі велику ресурсну базу.

Значне збільшення кількості торговельних підприємств, що відбулося в попередні роки, призвело до перенасичення ринку їхніми послугами. Перенасичення ринку України, в свою чергу, створило сильну конкурентну боротьбу між цими установами за кожного клієнта. Отже, клієнтська база є складовою частиною рентабельності діяльності, яка впливає на розвиток кожної установи.

Клієнтська база є нематеріальним активом, що впливає на прибуток кожного торговельного підприємства. Без стабільно розвиваючої клієнтської бази така установа не має змоги працювати, розвиватися та мати прибуток.

Успішному підприємству на ринку потрібно розраховувати цінність конкурентних клієнтів протягом життєвого циклу й, відповідно, аналізувати клієнтську базу в цілому. Дані життєвого циклу доцільно використовувати для збереження клієнтської бази торговельного підприємства не тільки через підсилення маркетингових заходів, але й завдяки їхньому правильному виборі. Таку інформацію можна використовувати для того, щоб збільшити кількість постійних клієнтів: як результат: зростає загальний прибуток і конкурентна перевага.

Зокрема, аналіз клієнтської бази дає змогу автоматично виявляти ключові недоліки менеджменту. Отож, знайти найбільш ефективні способи збільшення прибутку та зменшення витрат, з'ясувати, яких клієнтів торговельна компанія може утримувати, доцільно за допомогою дослідження нематеріального активу – клієнтської бази споживачів.

Застосовуючи технології з управління життєвим циклом, можна отримати максимальну користь з маркетингових заходів, забезпечуючи залучення, зберігання та своєчасну реакцію на швидкоплинні настрої більш привабливих груп клієнтської бази торговельного підприємства.

Зважаючи на вище викладене, ми пропонуємо рівень життєвого циклу ринкової поведінки підприємства визначати через показники рентабельності підприємства та ресурсного забезпечення, а саме показника нематеріального ресурсу – клієнтської бази споживачів товарів й послуг. Назвемо цей показник показником життєвого циклу ринкової поведінки підприємства (1):

$$ЖЦРП = R / K_{зр} * 100, \quad (1)$$

де $ЖЦРП$ – показник життєвого циклу ринкової поведінки підприємства;

R – коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства;

$K_{зр}$ – коефіцієнт забезпеченості ресурсом.

Коефіцієнт забезпеченості ресурсом пропонуємо визначати за формулою (2):

$$K_{зр} = (\sum_{i=1}^{к} Д_i) \Big/ (\sum_{i=1}^{к} O_i \cdot Ц_i), \quad (2)$$

де $Д_i$ – фактична наявність *i*-го ресурсу;

O_i – планова потреба;

$Ц_i$ – середня сумарна ціна *i*-го ресурсу за договором з клієнтом;

$к$ – кількість періодів.

Пошук співвідношення коефіцієнта рентабельності підприємства та коефіцієнта його забезпеченості нематеріальними ресурсами є економічно обґрунтованим з огляду на те, що дані показники знаходяться в одній площині економічного виміру – вказують на ефективність якогось процесу (рентабельність – господарської діяльності підприємства, коефіцієнт забезпечення нематеріальним ресурсом – ресурсного забезпечення підприємства).

Дана модель дозволяє виявити загальну тенденцію залежності циклічного розвитку підприємства і забезпеченості нематеріальними ресурсами, дає змогу передбачати майбутні зміни в діяльності економіко-виробничої системи.

Розглянемо методику визначення стадій життєвого циклу ринкової поведінки підприємства на прикладі ТОВ «БРАВО-ПАП» (м. Вінниця), основною діяльністю якого є виробництво та реалізація виробів з паперу та картону; видавнича та поліграфічна діяльність, оптова, дрібнооптова та роздрібна торгівля канцтоварами, офісним приладдям, паперовою продукцією тощо. Вихідними даними для побудови кривої життєвого циклу слугуватимуть фактичні значення показників діяльності ТОВ «БРАВО-ПАП» за період з вересня 2012 р. по грудень 2016 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Вихідні дані для обрахунку складових показника життєвого циклу ринкової поведінки ТОВ «БРАВО-ПАП»

Період	Позначення періоду	Кількість клієнтів*, чол.	Планова потреба в клієнтах*, чол.	Середня сумарна ціна пропозиції за договором із клієнтом за період (тис. грн.)	Рентабельність
вересень 2012 р. – грудень 2012 р.	1	171	180	0.6	1.4
січень 2013 р. – квітень 2013 р.	2	173	175	0.85	0.31
травень 2013 р. – серпень 2013 р.	3	174	180	0.85	
вересень 2013 р. – грудень 2013 р.	4	180	190	0.85	
січень 2014 р. – квітень 2014 р.	5	182	185	1.1	1.43
травень 2014 р. – серпень 2014 р.	6	186	190	1.1	
вересень 2014 р. – грудень 2014 р.	7	193	200	1.1	
січень 2015 р. – квітень 2015 р.	8	196	195	1.2	0.68
травень 2015 р. – серпень 2015 р.	9	193	200	1.2	
вересень 2015 р. – грудень 2015 р.	10	174	210	1.2	
січень 2016 р. – квітень 2016 р.	11	189	205	1.3	0.34
травень 2016 р. – серпень 2016 р.	12	195	210	1.3	
вересень 2016 р. – грудень 2016 р.	13	199	220	1.3	

Зауважимо, що для моделювання ми будемо враховувати лише ту кількість клієнтів (клієнтів*), які здійснювали покупки більше двох разів та середня сумарна ціна пропозиції за договором з якими не менша відповідного табличного значення за вказаний період.

Оцінка адекватності моделі, тобто відповідності побудованої залежності реальним процесам, здійснювалась за допомогою скорегованого коефіцієнта детермінації (Adjusted R Square). Значення скоригованого коефіцієнта детермінації майже рівне 1, свідчить про високу якість побудованої моделі (1), (2). Суттєвість впливу на результуючу змінну всієї сукупності незалежних змінних досліджували з аналізу критерію Фішера: розраховане значення більше табличного, тому робимо висновок про статистичну значимість моделі в цілому.

Реалізація моделювання життєвого циклу ринкової поведінки підприємства написана з використанням об'єктно-орієнтованої мови програмування C# з безпечною системою типізації для платформи Microsoft .NET Framework.

Результати обрахунку представимо у вигляді діаграми (рис. 1).

Моделювання життєвого циклу ринкової поведінки ТОВ «БРАВО-ПАП» відтворює криву залежності циклічного розвитку підприємства від забезпеченості нематеріальним ресурсом:

- період 1–4 характеризується формуванням первинної структури підприємства; введення моніторингу клієнтської бази;
- період 4–5 відображає процес завоювання підприємством певного сегменту ринку, зміцнення своїх ринкових позицій, вироблення конкурентних стратегій. Підприємство збільшує випуск продукції і розширює ринок надання послуг;
- період 6–10 відображає досягнення підприємством зрілого стану, достатньо стійкого положення на ринку, високої конкурентоспроможності;
- період 11–13 характеризує занепад: найбільш значущі параметри життєдіяльності підприємства помітно погіршуються, відбувається зменшення попиту на продукцію та послуги. Керівникам підприємства доцільно шукати шляхи утримання ринків і використання нових можливостей.

Період	Рентабельність	Кількість ресурсу	Планова потреба ресурсу	Середня ціна за ресурс
1	1.4	171	180	0.6
2	0.31	173	175	0.85
3	0.31	174	180	0.85
4	0.31	180	190	0.85
5	1.43	182	185	1.1
6	1.43	186	190	1.1
7	1.43	193	200	1.1
8	0.68	196	195	1.2
9	0.68	193	200	1.2
10	0.68	174	210	1.2
11	0.34	189	205	1.3
12	0.34	195	210	1.3
13	0.34	199	220	1.3

Кзнр	ЖЦРП
1.583333	88.42105
1.163025	26.65462
1.137255	27.25862
1.114551	27.81389
0.8943489	159.8929
0.8899521	160.6828
0.8772727	163.0052
0.8376068	81.18368
0.8041666	84.55959
0.6904762	98.48277
0.7091933	47.9418
0.7142857	47.6
0.6958042	48.86432

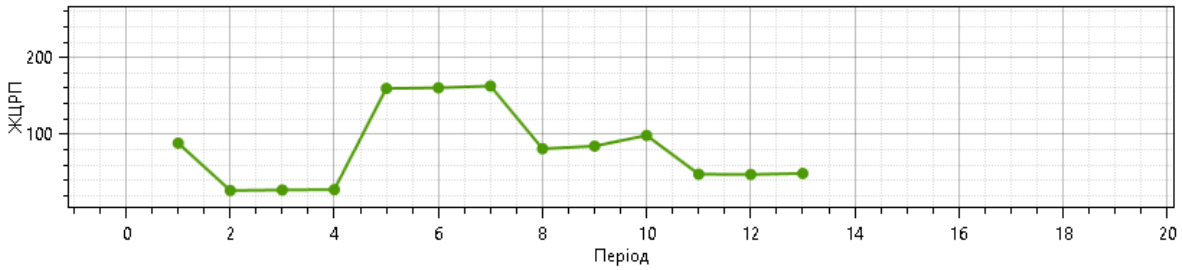

Рис. 1. Крива життєвого циклу ринкової поведінки ТОВ «БРАВО-ПАП»

Висновки

Результати моделювання доводять необхідність розробки моделі реформування процесу ресурсного забезпечення (клієнтели) з урахуванням стадій життєвого циклу ринкової поведінки підприємства.

Запропонована модель визначення життєвого циклу ринкової поведінки підприємства сприятиме формуванню цілісного бачення механізму сталого розвитку й досягнення конкурентних переваг ринкової поведінки та забезпечить керівників дієвим інструментарієм маневрування параметрами роботи підприємства за умов нестабільного ринкового середовища.

Література

1. Adizes I. Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it. – Engiewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988.

2. Alain Bernard, Serge Tichkiewitch. Methods and Tools for Effective Knowledge Life-Cycle-Management, 2008. – P. 3–21.

3. Бадер Омар Ахмад Далайін. Аналіз та розвиток еволюційних моделей життєвого циклу популяцій підприємств / Омар Ахмад Далайін Бадер // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 8. – С. 221–225.

4. Ващенко Н.В. Обгрунтування процесу безперервно розвитку підприємства на основі теорії життєвого циклу / Н.В. Ващенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4 (24). – С. 58–62.

5. Greiner L. Evolutionans Revolutionas Organization Grow / L. Greiner // Harvard Business Review. – 1972. –Vol. 50. – No 4. – P. 37–46.

6. Дресвянніков Д.О. Оптимальна модель життєвого циклу промислового підприємства / Д.О. Дресвянніков // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 2.– С. 130–134.

7. Жемчугов М. К. Жизненный цикл организации / М. К. Жемчугов, А. М. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 9. – С. 3–17.

8. Матюшенко О.І. Проблематика підходів до визначення стадії життєвого циклу підприємства / О.І. Матюшенко // Культура народов Причерноморья. – 2013. – № 262. – С. 61–67.

9. Ніколіна І.І. Ретроспективний аналіз методологічних засад управління еволюційним розвитком підприємства / І.І.Ніколіна, А.О. Чайковський. – Економіка і управління. – 2014. – № 4. – С. 13–18.

10. Терлецька Н. М. Життєвий цикл розвитку підприємства в контексті еволюційного менеджменту / Н. М. Терлецька // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 209–214.

11. Хоменко О. І. Методичний підхід до вибору стратегії розвитку підприємства з урахуванням його ринкової вартості та стадії життєвого циклу (на прикладі підприємств галузі чорної металургії України) / В. Є. Хаустова, О. І. Хоменко // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 197–205.

12. The Modeling of Production Indicators for Machine-Building Enterprise / M. Bondar, K. Kopniak, L. Lishchynska, I. Nikolina // Competitive ability of business organizations: estimation methods and enhancement strategies : Collective monograph. – Thorpe-Bowker®, Melbourne, Australia, 2017. – P. 13–26.

13. Бондар М.В. Моделювання систем масового обслуговування засобами AnyLogic / М.В. Бондар, С.В. Степова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія економічні науки. – Хмельницький : Хмельницький національний університет. – 2016. – № 4. Том 1. – С. 100–103.

14. Копняк К.В. Система наскрізного моделювання при вирішенні фінансово-економічних задач / К.В. Копняк // Соціально-політичні, економічні та гуманітарні виміри європейської інтеграції України : зб. наук. праць міжнар. наук.-практ. конф. – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2013. – Ч. ІІ. – С. 313–319.

15. Мельник О.В. Удосконалення технології управління нематеріальними активами підприємства / О.В.Мельник // Стратегія підприємства: адаптація організації до впливу світових суспільно-економічних процесів : монографія / [Наливайко А.П., Решетняк Т.І., Євдокимова Н.М. та ін. ; за ред. Наливайка А.П.]. – К. : КНЕУ, 2013. – 452 с.

Надійшла: 22.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Бондаренко В.М.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658.3:005.95/.96

ВЕШКО О.В.
Хмельницький національний університет

КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В даній статті розглядається доцільність використання крос-культурних аспектів в процесі реалізації стратегії розвитку підприємств. Визначено тісний зв'язок культури і стратегії, яка є інструментом досягнення цілей підприємства та містить в собі комплекс пов'язаних рішень на перспективу.

Ключові слова: крос-культурний менеджмент, стратегія розвитку, культура, класифікація стратегій.

VESHKO O.
Khmelnytsky National University

CROSS-CULTURAL MANAGEMENT AS IMPORTANT PART OF DEVELOPMENT STRATEGY AT THE ENTERPRISES

This article discusses the feasibility of using cross-cultural aspects in the process of implementing a business development strategy. A close relationship between culture and strategy is identified, which is an instrument for achieving the goals of the enterprise and includes a set of related decisions in the future. It is established that the role of cross cultural management in the enterprise is of great importance, in particular, increase of economic growth of the enterprise and support of effective development of the enterprise (technical, organizational, product, etc.). However, an increase in the economic growth of the enterprise and the effectiveness of its development when entering the international markets of management is impossible without the implementation of management functions that solve a set of tasks of strategic management and include a system of cross- cultural management. The advantages of cross-cultural management in the formation of a development strategy: the development of intercultural competence; Increasing creativity in solving issues through the use of different perspectives; improving labour productivity in international projects for the integration of international experts and local knowledge and, ultimately, improving the reputation of the company as an international player in the global market.

Key words: cross-cultural management, development strategy, culture, classification of strategies.

Значення крос-культурного менеджменту в процесі реалізації стратегії розвитку для багатьох українських підприємств є новим, незвичним, але таким, що набирає силу явищем. Необхідність в ньому проявляється як в процесі переходу від планової економіки до ринкової, так і в складних, нестабільних умовах розвитку світової економіки. Важливість крос-культурного управління обумовлюється також тим, що темпи змін зовнішнього середовища за швидкістю прояву часто випереджають відповідну реакцію підприємства, у зв'язку з чим зростає частота появи несподіваних, непередбачуваних для підприємства труднощів. Використання крос-культурних аспектів закликає розширити горизонти передбачення, створити можливості своєчасної реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища на ринках товарів, послуг і технологій, в науково-технічній, соціальній і політичній сферах.

Значна увага до стратегічних аспектів управління розвитком підприємств є характерною рисою сучасного менеджменту. Це пов'язано з тим, що відсутність розробленої стратегії гальмує розвиток компаній. Поняття стратегії займає значне місце в теорії стратегічного управління. Еволюція розуміння поняття стратегії пов'язана не тільки зі змінами в практиці стратегічного управління, а й з розвитком профільної наукової дисципліни. На кожному з етапів цього еволюційного розвитку з'являлися відповідні визначення поняття «стратегія».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням поняття стратегічного розвитку підприємства займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Ансофф [1], Г. Мінцберг [2], О. Раєвнєва [3], Мельник Л. Г. [4] та інші. В своїх працях вони розглядали питання формування стратегій розвитку підприємства, підходи до розуміння термінів «розвиток» і «стратегія», класифікацію видів стратегій розвитку підприємства. Сучасні умови господарювання потребують комплексного визначення стратегії розвитку підприємства, через призму крос-культурного менеджменту, тому дана проблематика потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження реалізації стратегії розвитку підприємств через використання можливостей крос-культурного менеджменту.

Основні результати дослідження. Крос-культурний менеджмент є відносно новим напрямом в науці управління; це менеджмент, який здійснюється на стику культур, тобто на стику національних культур, так і культур в цілому (макрорівень – управління на стику національних та регіональних культур,

макрорівень – на стику територіальних, вікових, професійних, організаційних, інших культур), що зазначено нами в [5, с. 122].

Дослідивши сутність крос-культурного менеджменту, нами вказується, що він вивчає поведінку людей, що представляють різні культури, оскільки взаємодія цих людей з різних країн і культур здійснюється на тлі зростаючого різноманіття форм і методів організації і управління транснаціональними фірмами, міжнародними проектами, міждержавними робочими групами (глобальними командами), стратегічними альянсами. Крос-культурний менеджмент досліджує культурні відмінності як на міжнародному, так і на національному рівнях, як за межами, так і усередині національних кордонів. Він охоплює описи поведінки людей – представників різних культур, працюючих в одній організації, і порівняння поведінки людей в організаціях, розташованих в двох і більше різних країнах [6, с. 141].

В економічних словниках наведені наступні визначення економічної стратегії: «мистецтво керівництва, загальний план ведення роботи виходячи з ситуації діяльності на даному етапі розвитку» [7, с. 49]; «довготривалі, найбільш принципові, важливі установки, плани, наміри уряду, адміністрації регіонів, керівництва підприємств у відношенні виробництва, доходів і витрат, бюджету, податків, капіталовкладень, цін, соціального захисту».

Етап реалізації стратегії є найбільш складним і важливим у здійсненні процесу стратегічного управління. Виділяють сім основних завдань реалізації стратегії: створення організаційної структури, що сприяє реалізації стратегії; управління бюджетом і проектами; розробка політики підприємства, механізмів реалізації стратегії; мотивація співробітників; створення сприятливого клімату й організаційної культури; використання передового досвіду; контроль за виконанням стратегії.

Всі завдання з реалізації стратегії вирішуються за допомогою стратегічних змін, які фактично є серцевиною виконання стратегії. Залежно від стану основних факторів, що визначають необхідність і ступінь змін, від стану галузі, організації, продукту і ринку можна виділити п'ять типів змін: перебудова підприємства; радикальне перетворення; помірне перетворення; звичайні зміни; незмінне функціонування. Приведення організаційної структури у відповідність зі стратегією є однією з умов успішного виконання стратегії. Тісний зв'язок культури і стратегії впливає на працівників, формуючи їхню поведінку і мобілізуючи на виконання стратегічного плану. Такий вплив здійснюється двома шляхами:

- культура формує неофіційні правила, інтуїтивні вимоги й атмосферу, що підвищують ефективність праці на підприємстві;
- культура виховує й мотивує людей на ефективну реалізацію стратегії, сприяє сприйняттю працівниками бачення й цілей підприємства.

Культуру підприємства можна визначити як сукупність видів неформальних процедур, що превалюють у ній, або переважну в організації філософію щодо того, як найкращим способом досягати поставлених цілей і що визначило поточний стан організації.

Зміна культури підприємства для приведення її у відповідність зі стратегією – одне із самих складних завдань, що стоять перед керівництвом. На практиці змінити культуру набагато складніше, ніж у теорії, оскільки цінності й традиції згодом глибоко вкорінюються, а люди, як правило, побоюються внесення у своє життя всього нового і незвичного.

Щоб оздоровити культуру, викорінити старі традиції й створити нову, що підтримує стратегію, керівникові потрібно вживати погоджених заходів протягом довгого часу. Практика показує, що у відносно великих організаціях досить радикальні перетворення в культурі вимагають не менш 3–5 років. При цьому в будь-якому процесі змін існує чотири етапи [8].

Перший етап – «розморожування», тобто створення в суб'єктів почуття невдоволеності (що буде сприяти появі мотивації до змін) за допомогою наочного зіставлення існуючого «неблагополучного» стану справ і планованого «благополучного».

Другий етап – підготовка змін, що припускає залучення суб'єктів змін у процес розробки «переходу» з одного стану в інше шляхом інформування, проведення консультацій, семінарів і т. д.

Третій етап – зміна, що здійснюється при особистій участі в цьому процесі суб'єктів зміни. Пряме залучення – неодмінна умова успіху будь-яких змін, тому що суб'єкти зміни, по-перше, будуть мати розгорнуту інформацію про хід процесу змін, по-друге, навряд чи стануть пручатися самим собі. Однак, що ступінь залученості суб'єктів має своє оптимальне значення. При занадто активному залученні зростає ймовірність ослаблення або навіть втрати контролю за змінами, крім того, може істотно зрости час їх проведення.

Четвертий етап – «заморожування», на якому створюються умови для закріплення здійснених змін. Тому на цьому етапі допрацьовуються формальні процедури, нереалізовані раніше через високий ступінь невизначеності.

Існують дві проблеми об'єднання зусиль людей всередині підприємства: технічна та проблема співпраці. Для вирішення технічної проблеми вчені рекомендують використовувати один з чотирьох механізмів координації зусиль людей: ціна, правила і директиви, взаємне узгодження, заведений порядок. Проблема співпраці полягає в суперечностях між цілями різних членів організації, як по вертикалі – у відносинах між власниками (акціонерами) та професійними менеджерами, так і по горизонталі – у відносинах між різними функціональними підрозділами.

Найважливішою умовою впровадження стратегічних змін є зацікавленість всіх категорій персоналу в досягненні стратегічних орієнтирів. Реалізація цієї умови передбачає ефективну розробку та використання системи мотивації. Мотивація – це вплив на поведінку людини для досягнення особистих, групових або суспільних цілей. Найбільш привабливою для здійснення стратегічних дій є мотивація, побудована на «потребі в досягненні». Даний мотив є визначальним для економічного росту й досягнення результатів.

Систематизація і класифікація стратегій підприємств є важливим чинником пошуку ними шляхів досягнення своїх цілей, адже це дає змогу побачити конкретну стратегію на фоні тих, що привели суб'єктів господарювання до успіхів або унеможливили реалізацію ними свого потенціалу. Тому знання сильних і слабких сторін певних типів стратегій сприяє менеджменту підприємства у формуванні конкурентоспроможної стратеги власної діяльності, оцінюванні її переваг та недоліків і відповідній організації справ.

Своїм змістом стратегії підприємств відображають особливості їх функціонування, стадії розвитку, конкурентний статус тощо. Позначаються на них і особливості національної економіки, галузі, до якої вони належать, а також такі суб'єктивні чинники, як стратегічне бачення та мислення їх засновників і менеджерів. Складну і багатоманітну сукупність стратегій класифікують за такими ознаками:

- за напрямом розвитку підприємства — стратегії зростання, обмеженого зростання, скорочення тощо ; їх називають базовими стратегічними альтернативами;
- за рівнем управління — корпоративна (портфельна), ділова (бізнес-стратегія), функціональна (деталізує, підтримує корпоративну і ділову), операційна (забезпечує досягнення стратегічної мети) стратегії;
- за напрямами діяльності — товарна (визначає перспективний асортимент товару, обсяг його виробництва і реалізації, розроблення нових товарів, технологій) і ринкова (обумовлює ринкову поведінку, організацію збуту тощо) стратегії;
- за досягненням конкурентних переваг — стратегії фокусування, диверсифікації, економії на витратах, диференціації;
- за позицією в галузі, ринковому сегменті — конкурентні стратегії (стратегії лідера, послідовника, претендента на лідерство і новачка);
- за багатоаспектністю стратегій — стратегії несподіваного і швидкого освоєння ринку; стратегії пошуку і захоплення ринкової ніші; стратегії зміни економічних характеристик продукту (ринку, галузі); цій класифікації бракує системного підходу, що унеможливлює ранжування стратегій;

за використанням множини класифікаційних ознак (суб'єктивно поєднують ключові ознаки різних класифікацій). Внаслідок цього стратегія може бути витлумачена як функціональна, товарна, сфокусована на сегмент ринку, обмеженого зростання і стратегія новачка, що «нападає швидко і зненацька». Для уникнення механічного поєднання критеріальних ознак потрібно на основі попереднього аналізу визначити взаємозв'язок і вагові коефіцієнти критеріальних показників [9].

Класифікація економічних стратегій підприємства поєднує різні за змістом і напрямом дії стратегії. Одні з них спрямовані на зовнішнє конкурентне середовище, інші реалізуються безпосередньо на підприємстві, проте всіх їх об'єднує єдина мета — запобігання банкрутству підприємства. Такий висновок зумовив аналіз класифікації економічних стратегій підприємства, яку здійснив дослідник О. Градов (табл. 1).

Таблиця 1

Ефективність використання крос-культурних аспектів, на прикладі класифікації стратегій, запропонованої О. Градовим

Місце реалізації стратегій	Види стратегій	Вплив крос-культурного менеджменту на реалізацію стратегії
Стратегії, які реалізуються у зовнішньому середовищі підприємства	Товарна стратегія	Крос-культурні аспекти впливають на процеси, які протікають в ході реалізації стратегій, структуру організації, систему відносин, конкурентоспроможність, формування інноваційного клімату, загальну ділову активність і результативність спільної діяльності.
	Стратегія ціноутворення	
	Стратегія взаємодії фірми з ринками виробничих ресурсів	
	Стратегія поведінки фірми на ринках грошей і цінних паперів	
	Стратегія зменшення трансакційних витрат	
	Стратегія зовнішньоекономічної діяльності фірми	
Стратегії, які реалізуються у внутрішньому середовищі підприємства	Стратегія зменшення виробничих витрат	Крос-культурний менеджмент впливає на внутрішньокорпоративні процеси: спілкування, ухвалення рішень, кар'єри, соціалізації, виробництва і трудовий процес.
	Стратегія інвестиційної діяльності	
	Стратегія інноваційної діяльності	
	Стратегія стимулювання персоналу	

Місце реалізації стратегій	Види стратегій	Вплив крос-культурного менеджменту на реалізацію стратегії
Стратегія запобігання банкрутству та оздоровлення фінансового стану підприємства	Комбінування стратегій наступу (розроблення товарів, диверсифікація) та оборони (глибоке проникнення, розвиток ринку)	Вплив культури на конкурентоспроможність організації проявляється у формуванні позитивної репутації і привабливого її іміджу та продукту (товару або послуг) серед споживачів, ділових партнерів, інвесторів, кредиторів та інших представників суспільства. Крос-культурний менеджмент, орієнтований на інновації, зміцнюючи трудовий потенціал працівників, формує інтелектуальну власність організації, і підвищує її конкурентоспроможність завдяки наявності унікальних розробок, технологій, інноваційної продукції, та є внутрішнім джерелом стимулювання інноваційної активності підприємств.
	Стратегія самофінансування (скорочення запасів матеріалів, готової продукції, дебіторської заборгованості, збільшення джерел власних коштів)	

Для кращого розуміння значення крос-культурного менеджменту в ході реалізацій стратегій розвитку підприємства покажемо в таблиці 1 ефективність використання крос-культурних аспектів, на прикладі класифікації, запропонованої дослідником О. Градовим [10].

Тому в нестабільних економіках нерідко доводиться використовувати стратегії виживання, стабілізації, обмеженого зростання. Економіка зможе успішно розвиватися завдяки енергетиці культури як певної системи цінностей, норм поведінки, моралі. Проникнення на національні ринки потужних іноземних компаній часто спонукає місцеві підприємства шукати вихід зі скрутного становища за допомогою використання крос-культурного менеджменту.

Таблиця 2

Значення та місце крос-культурного менеджменту в діяльності підприємства

Крос-культурний менеджмент					
Підвищення економічного зростання підприємства		Підтримка ефективного розвитку підприємства			
Внутрішні чинники	Зовнішні чинники	Технічний розвиток	Організаційний розвиток	Розвиток продукту	Формування стратегій розвитку
оптимізація товарного обігу; ефективний маркетинг; зниження собівартості; використання зустрічних, факторингових операцій; страхування максиму можливих ризиків	співпраця з державними структурами; реалізація всіх форм господарських зв'язків і методів взаємодії з іноз. партнерами; використання позитивних можливостей глобалізації	впровадження прогресивної техніки і технології; модернізація техніки і технологій;. механізація, автоматизація, інформатизація реконструкція та нове будівництво	розвиток системи управління; структурний розвиток; розвиток людського капіталу	якісне вдосконалення продукту; розробка нових видів продукту, співробітництво та успіх на міжнародних ринках	скорочення кількості конфліктів викликаних культурними відмінностями , зростання міжкультурної різноманітності персоналу, впровадження нових моделей мислення і поведінки

Висновки. Роль крос-культурного менеджменту на підприємстві має величезне значення, зокрема, підвищення економічного зростання підприємства та підтримка ефективного розвитку підприємства (технічного, організаційного, продуктового та ін.) (табл. 2). Але підвищення економічного зросту підприємства та ефективність його розвитку при виході на міжнародні ринки господарювання неможливі без реалізації функцій управління, які розв’язують комплекс задач стратегічного управління та включають систему крос-менеджменту, яка надає компанії певні переваги в ході формування стратегії розвитку: розробка міжкультурної компетенції; підвищення креативності у вирішенні питань за допомогою використання різних точок зору; покращення продуктивності праці в міжнародних проектах по інтеграції міжнародних експертів і місцевих знань і, в кінцевому рахунку, підвищення репутації компанії як міжнародного суб’єкта глобального ринку.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. –520 с.

2. Минцберг Г. Стратегический процес / Минцберг Г., Куинн Дж. ; пер. с англ. ; под ред. Ю. Каптуревского. – СПб : Питер, 2001. – 688 с.

3. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / Раєвнєва О. В. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

4. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Мельник Л. Г. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.

5. Стадник В.В. Особливості організації розвитку компетенцій персоналу у системі крос-культурного менеджменту / В. В. Стадник, О. В. Вешко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 5, т. 3. – С. 121–124.

6. Стадник В.В. Крос-культурні аспекти формування «організації різноманітності» у діяльності спільних міжнаціональних підприємств / В. В. Стадник, О. В. Вешко // «Scientific letters of academic society of Michal Baludansky». – 2016. – № 6. – С. 140–144.

7. Ахзрилиян А.Н. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

8. Попова Н.В. Крос-культурний менеджмент як сучасний механізм адаптації підприємств до сучасних умов розвитку / Н.В. Попова, В.Г. Шинкаренко // Вісник Економіки транспорту і промисловості. – 2016. – № 54. – С. 367–373.

9. Соколенко В.А. Сутність та види стратегії розвитку / В.А. Соколенко, О.М. Бондаренко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 53. – С. 70–74.

10. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А.П. Градова. – 4-е изд. – СПб : Специальная литература, 2003. – 958 с.

Надійшла: 18.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Стадник В.В.

УДК 657.37:330.142

ДУБ Б.С.
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НОВИХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ ВИКЛИКІВ

Розглянуто історичні передумови, види та рівні, державний вплив, світові умови та деструктивні чинники економічної безпеки підприємства; питання розуміння предмету та координації зусиль наукової спільноти України та світу. Визначено роль економічної безпеки підприємства в національній економічній безпеці. Проаналізовано основні ризики сучасності для бізнесу. Запропоновано авторське бачення ключових категорій економічної безпеки та узагальнено проблеми ефективного забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, геополітика, загрози, виклики, ризики, підприємницька діяльність, міжнародний бізнес.

DUB B.
Cherkasy Bohdan Khmelnytskyi National University

PROBLEMS OF EFFECTIVE ENSURING OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY IN CONDITIONS OF NEW GEOPOLITICAL CHALLENGES

The purpose of research is to identify key challenges and problems that businesses face today while ensuring economic security and to outline their possible solutions. The issue of economic security at enterprises and industries in the period of globalization, informatization, intellectualization of the modern economy, drastic technological changes (including the internet of things, big data) became more complex and contains more external and internal factors. There are clearly apparent hierarchy levels "international economic security → economic security of Ukraine (national) → economic security of business as economy sector → economic security of enterprise → economic security of business activities". Definition and accurate risk assessment is crucial in a system of enterprise economic security. The first step to effectively ensure enterprise economic security is to understand the relationship between the terms of threats, risks, vulnerabilities and others. It is important to understand the differences to understand when you have a true risk to the company. In our opinion, the most logical relationship between concepts is as follows: danger → threat → risk. The article presents external and internal threats in the current economic conditions, including political and economic changes (Brexit, changes in the US administration), technological innovation, social issues and more. State as part of the environment on the legislative, executive and judicial levels conducts, coordinates and controls the financial and credit, foreign trade, tax, regulatory, innovation and investment, environmental, social policy and labour market regulation. Central and local government have if not always direct, then the indirect impact on enterprise economic security. Enterprises should pay huge attention to a number of strategic, operational and external threats. Effective ensuring of enterprise economic security is critical, as there are number of vulnerable items in each company (profitability, reputation, activities, business models, strategies, even simple reproduction at company). Early detection and adequate response to the threats are part of an integrated, comprehensive system of enterprise economic security.

Keywords: enterprise economic security, geopolitics, threats, challenges, risks, business activities, international business.

Постановка проблеми. До 2008-2009 рр. багато підприємств зазвичай не вважали ризик категорією, якою необхідно управляти. Однак після кризи погляди змінились і компанії почали формувати системи економічної безпеки для захисту діяльності, інфраструктури, матеріальних та нематеріальних активів. За сучасного стану господарювання очевидно, що забезпечення економічної безпеки на рівні суб'єктів підприємницької діяльності є однією з найважливіших складових системи гарантування економічної безпеки держави. Актуальність вивчення економічної безпеки підприємства особливо гостро постає при погіршенні світових економічних, політичних, екологічних та інших умов, збільшенні кількості потенційних ризиків та масштабів збитків від них. Зокрема, в умовах гібридної війни заклики невідомих підприємств-багаторічних банкрутів до держави для співпраці з загарбником начебто в інтересах фінансової санації виступають черговою провокацією в інтересах ворожих медіа, режим внутрішньої окупації (в т.ч. пріоритетний – шляхом маркетингових технік – продаж товарів російських виробників і т.п.) лише сприяє погіршенню економічної ситуації та слабкості національного виробника. Тому наразі необхідне наукове обґрунтування програми забезпечення економічної безпеки підприємств з урахуванням існуючих викликів бігравітаційного світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної безпеки підприємства, управління ризиками, системотворчі аспекти управління безпекою розглядають у своїх працях вітчизняні та закордонні фахівці: Gary Langham [1], Dornberger Kerstin, Oberlehner Simone [2], З.С. Варналій [3; 4], О.І. Барановський, О.А. Кириченко, В.П. Пономарьов, Г.В. Козаченко [5; 6], Ю.С. Погорелов [6], О.М. Ляшенко [7] та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Однак варто відзначити, що єдиного розуміння ключових понять економічної безпеки не досягнуто (навіть таких як економічна безпека підприємства, ризики та загрози), не систематизовано види загроз, не проаналізовано сучасні ризики бігравітаційного середовища, бізнес-оточення в контексті економічної безпеки підприємства, неналежним чином вивчений зарубіжний практичний досвід та теорії управління економічною безпекою, комплексної

системи ризик-менеджменту тощо. Вище згадані положення підкреслюють необхідність подальших досліджень даної тематики.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ключових викликів та проблем, з якими нині стикаються підприємства при забезпеченні економічної безпеки та окреслити можливості їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні динамічні події, протиріччя, інтеграційні процеси та зовнішні виклики актуалізують питання адаптивності економічної безпеки підприємства та держави.

Та питання економічної безпеки підприємств та галузей у період глобалізації, інформатизації, інтелектуалізації сучасної економіки, кардинальних технологічних змін (у т.ч. інтернет речей, великі дані) стало комплекснішим, містить в собі більше зовнішніх та внутрішніх чинників.

Безпека у перекладі з грецької означає «володіти ситуацією». Сучасні дослідники виокремлюють різні характерні ознаки цього явища, зокрема стан, захист, здатність, властивість, мету, заходи, дії, рівень та ін. За Великим тлумачним словником сучасної української мови «безпека» – це стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує [8, с.70]. Вважаємо, що за аналогією до визначення ВООЗ [9], де здоров'я трактується не тільки як відсутність хвороб або фізичних дефектів, а стан повного фізичного, психічного та соціального благополуччя, можна трактувати і економічну безпеку як відсутність небезпек, а також ефективність, розвиток, конкурентоспроможність та незалежність.

Різноманітні види безпеки (зокрема, державна, економічна та інші) класифікуються за низкою критеріїв (рис. 1).

Рис. 1. Види безпеки за різними критеріями

Джерело: сформовано автором

Розглянемо детальніше вказані на рис. 1 види безпеки:

1) *за масштабом охоплення виділяють:*

- міжнародна безпека (сюди належать міжнаціональні та міждержавні відносини; глобально-цивілізаційний вимір / світове господарство; безпека світу; глобальна та регіональна);
- національна (держава);
- регіональна (місто, області, райони);
- локальна;

2) *за рівнем:*

- рівень економічної безпеки особистості, родини;
- мікроекономічний рівень (підприємств, організацій, господарських суб'єктів – корпоративна економічна безпека);
- мезоекономічний рівень (регіону, території, галузі, виробничого комплексу);
- макроекономічний рівень (безпека держави);

3) *за суспільними сферами:*

- валютна, виробнича, військова (воєнна), демографічна, дорожнього руху, духовно-культурна, екологічна, е-комерції, економічна, енергетична, життєдіяльності, зовнішньо-економічна, інвестиційна,

інноваційна, інтелектуальна, інформаційна, медична, науково-технічна, освіти, пожежна, політична, правова, продовольча, психологічна, радіаційна, силова, соціальна, технологічна, фінансова;

4) *за суб'єктами:*

- безпека особи (індивіда, особистості, приватна, індивідуальна); колективу (групи);
- підприємства, фірми, інтегрованих структур;
- громади, регіону, нації, держави, суспільства, людства;

5) *за типом діяльності:* безпека основної (операційної) діяльності; фінансової; інвестиційної; інноваційної діяльності; зовнішньоекономічної діяльності тощо;

6) *за шкалою оцінювання:*

- шкала рівнів: абсолютна безпека, нормальна, нестабільне положення, критичний стан, кризовий, катастрофічний;
- високий, середній, низький, задовільний, позитивний рівень економічної безпеки;
- критичний, недостатній, достатній, критично низький, передкритичний, низький, задовільний, прийнятний;
- нормальний стан безпеки, передкризовий, кризовий, критичний;

7) *за об'єктами / ресурсами захисту:* людства, нації, діяльності, колективу, особистості;

8) *за функціональними складниками економічної безпеки*.

За схемою та наведеною класифікацією бачимо, що чітко простежується ієрархія рівнів «міжнародна економічна безпека → економічна безпека України (національна) → економічна безпека підприємництва → підприємницької діяльності → підприємництва (бізнесу) → підприємства».

На жаль, зараз немає єдиного підходу до трактування економічної безпеки підприємства, наявна неоднозначність, хаотичність, навіть суперечливість визначень. Прагнучи вирішити проблему неузгодженості визначень, відповідно до попередніх публікацій автора, пропонуємо вважати наступну авторську дефініцію найбільш повною: економічна безпека підприємства (ЕБП) – це триєдине поняття, яке охоплює:

1) діяльність із забезпечення стану захищеності підприємства від деструктивних чинників (загроз, ризиків, небезпек – внутрішніх та зовнішніх), що виявляється у ефективному застосуванні наявних ресурсів, стійкому розвиткові, наявності конкурентних переваг, розумному узгодженню економічних інтересів з інтересами пов'язаних економічних агентів зовнішнього середовища та повній реалізації економічного потенціалу;

2) дисципліна менеджменту, покликана забезпечити ефективну діяльність з управління системою економічної безпеки підприємства та гарантування її належного рівня з використанням підходів стратегічного, фінансового, ризик- та антикризового менеджменту,

3) міждисциплінарна наука, що вивчає формування економічної безпеки підприємства, процеси її гарантування, досягнення бажаного рівня, систему забезпечення, методи оцінювання [10].

У контексті цієї статті розглядаються практичний (діяльність із забезпечення економічної безпеки підприємства як стану захищеності від деструктивних чинників) та науково-теоретичний аспект (вивчення економічної безпеки підприємства в Україні та за кордоном).

На нашу думку, система економічної безпеки підприємства – концептуальна категорія, яка визначає стратегічні рамки в управлінні загрозами і є сукупністю об'єктів, суб'єктів, функціональних складників, методики оцінювання, заходів (процесів, процедур) із забезпечення економічної безпеки організації та механізму забезпечення, що використовуються підприємством/організацією/установою задля найповнішого гарантування захищеності. Фундаментальною основою ефективної системи економічної безпеки підприємства є наукова теорія безпекології (узгодженість експленарного, теоретичного та методологічного базисів), визначена політика економічної безпеки підприємства (мета, цілі, завдання, функції, принципи і створення власної служби), стратегія (види стратегій, система цілей, тактика і оперативне реагування), концепція ЕБП (загальні положення діяльності із забезпечення ЕБП) [11, с. 7].

Заходи з ідентифікації, попередження, нейтралізації, нівелювання наслідків ризиків та механізм забезпечення економічної безпеки є елементами системи забезпечення економічної безпеки підприємства, підсистеми системи економічної безпеки підприємства.

У свою чергу механізм забезпечення економічної безпеки підприємства – це сукупність економіко-організаційних та правових методів і форм, засобів впливу та забезпечувальної частини, які сприяють реалізації функції управління в системі економічної безпеки підприємства задля гарантування стану захищеності. Цей елемент системи економічної безпеки підприємства є одним із найбільш вагомих [12, с. 63].

Детальніший розгляд даних понять та концептуальні моделі структури системи економічної безпеки підприємства та механізму забезпечення наведені у роботах автора [10–12].

Розвиток системи економічної безпеки підприємства має за мету забезпечення ефективної діяльності фірми (організації, установи), зростання ринкової вартості, що призводить до зростання кількості робочих місць, гарантування працевлаштування, забезпечення гідних умов життя населенню, сприяє економічному зростанню країни та її захисту від соціально-економічних загроз. Це підтверджує взаємозв'язок та взаємоузгодженість рівнів економічної безпеки.

Основою для наукового дослідження будь-якої категорії вважається історичний аспект. Адже розгляд розвитку процесу чи явища в ретроспективі допомагає детальніше вивчити їх зміст, виявити певні закономірності чи особливості. Вивчення історичних джерел сприяє і поглибленню розуміння сучасного стану явища, враховуючи досвід попередніх дослідників.

Поняття економічної безпеки підприємства у межах економічної теорії є досить молодим та проблеми економічної безпеки як історичної наукової категорії зародились разом з появою держави, нерозривно пов'язані з національною безпекою.

Без вживання даного терміну, але з окресленням його головних питань, формування економічної безпеки розпочалося з часів Стародавнього Риму. Саме з латинського "securitas" поняття безпеки увійшло у західноєвропейські мови (англ. security, фр., нім. і т.д.). У давньоримському пантеоні навіть було відведене місце для богині безпеки. Щодо теоретичних напрацювань, то свої роздуми про безпеку держави виражав ще Платон у роботі «Держава». Платон пов'язував економічну безпеку із відсутністю надлишкових ресурсів в державі, адже їх надлишок спонукав до збільшення споживання, що спричиняло конфлікти та війни. Наступною датою науковці виділяють 1190 рік, коли у Західній Європі безпекою називався спокійний стан духу людини. У Сполучених Штатах Америки питання про необхідність забезпечення економічної безпеки держави та громадян вперше постало ще у XVIII столітті. У 1791 р. міністр фінансів США А. Гамільтон звернув увагу на державну підтримку приватних підприємців. Цей приклад ілюструє традиційну турботу американського уряду про бізнес як основу економічного зростання країни. Під час Першої світової війни в країнах Європи та США важливість оборони, захисту та економічної безпеки вже не підлягає сумніву. А економічна криза 1929–1933 рр. («Велика депресія») продемонструвала, що розвиток ринкової економіки може відбуватися лише за участі й регулювання держави. Це стало стимулом впровадження політики зі зміцнення економічної безпеки. Саме Франклін Д. Рузвельт уперше ужив термін «економічна безпека» в одній зі своїх промов. У 1934 році сформовано Федеральний комітет з економічної безпеки, у 1935 – Управління соціального забезпечення [13, с. 17]. Перші закони в реалізації політики подолання кризи та відновлення економічного потенціалу торкалися державного регулювання банківської діяльності, ринку цінних паперів, сільського господарства, реструктуризації промисловості, соціального захисту населення, економічної безпеки особи тощо. Не можемо погодитись з автором публікації [14], що перша згадка словосполучення Ф.Д. Рузвельтом не є окремим етапом в історії становлення економічної безпеки як категорії. Політик звернув увагу саме на ключові аспекти гарантування безпеки, починаючи з рівня індивіда та малого підприємства закінчуючи рівнем державних органів. У період 1970–1990 рр. світова економіка знову була у кризовому стані – енергетичні, продовольчі та сировинні кризи зумовили появу поняття «міжнародна економічна безпека» (сукупність заходів контролю за виконанням міжнародних угод, виключення дискримінації у зовнішньоекономічній діяльності, сприяння нормальним економічним відносинам тощо).

В Україні вивчення проблем національної, зокрема економічної безпеки, розпочалося після здобуття незалежності. У 1992 році створена Рада національної безпеки України, у 2001 – Національний інститут проблем міжнародної безпеки. У 1997 р. Верховна Рада схвалила Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України, де національна безпека визначалася як «стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз» [15]. У 1998 р. було ухвалено Концепцію економічної безпеки України, де її суть визначено як «... спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз», крім того, економічна безпека визначена даною концепцією як основна складова національної безпеки; що відображає зв'язок між «економічною могутністю країни, її військово-економічним потенціалом та національною безпекою» [16, с. 397]. У 2003 р. прийнятий закон «Про основи національної безпеки України» скасував дію Концепції національної безпеки України. У ст. 1 закону національна безпека визначається як «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам» [17]. Показово, що у кризовий 2008 рік в Україні була відкрита наукова спеціальність 21.04.02 «економічна безпека суб'єктів господарської діяльності». У 2015 році закономірним, хоча й запізнілим рішенням стало прийняття Радою національної безпеки і оборони нової (на зміну документа 2007 року) Стратегії національної безпеки України [18].

Визначення та точне оцінювання ризиків є критично важливим в системі економічної безпеки підприємства. Першим кроком до ефективного забезпечення економічної безпеки підприємства є розуміння співвідношення між термінами загрози, ризики, вразливості тощо. Важливо розуміти різницю, щоб зрозуміти коли з'явиться справжній ризик для підприємства.

Деструктивні чинники економічної безпеки підприємства – елементи середовища, які здатні завдати шкоду, збиток, знищити чи вивести з ладу підприємство.

Деструктивні фактори за ступенем негативного впливу поділяються на виклики, небезпеки, ризики, загрози. Виклик вимагає реагування з метою попередження чи усунення втрат (хоча не обов'язково несе негатив). У табл. 1 детальніше пояснено сутність загроз та ризиків.

Таблиця 1

Визначення понять «ризик», «небезпека», «загроза», «вразливість»

Джерело	Трактування
[19]	Ризик – шанс того, що щось погане станеться, поєднане з тим, наскільки поганим це буде, якщо все ж станеться. Це обов'язково комбінація ймовірності та наслідку і насправді найпоширенішим рівнянням ризику є: ризик = ймовірність × наслідок Daniel Miessler причину плутання ризиків та загроз визначає наступним чином: більшість людей вживають поняття взаємозамінно без розуміння різниці у тих реченнях, де обидва терміни можна замінити поняттям «сценарій». Але загроза – негативна подія сама по собі, а ризик – негативна подія, поєднана з ймовірністю та наслідком
[20]	Загроза – те (дія, потенційна дія, бездіяльність, подія, процес або явище, причини, умови, обставини – Б.Д.), від чого намагаються захиститись; будь-яка шкода чи пошкодження втрата, що може нанести мішені той, хто атакує (внутрішня/зовнішня); будь-яка потенційна небезпека (хтось чи щось). Вразливість – слабке місце чи прогалина у захисних заходах. Ризик – коли шкода/пошкодження виявляється і спричиняє збитки, тому що вразливість дала змогу загрозі реалізуватись: актив + загроза + вразливість = ризик
[21]	Загроза – це можливість, що відбудеться щось погане. Уразливість є слабкістю, що дозволяє загрозі стати ризиком, причиною втрати. Ризик виникає при комбінації загроз і відповідних вразливостей. Тобто ризик = загроза × вразливості
[8]	Небезпека – можливість, ймовірність якогось лиха, нещастя, шкоди й т. ін. Загроза – можливість, неминучість небезпеки Ризик – усвідомлена можливість небезпеки, а також можливість збитків або неуспіху у якійсь справі
[1]	Ризик – ймовірність втрати, пошкодження або інших несприятливих наслідків. Ризик приходить від: «загрози, або комбінації загроз, що використовує уразливість, щоб нанести несприятливий вплив на актив. Рівняння: ризик = загроза × вразливість × наслідок/вплив
[22]	Загроза = спроможність × намір, в той час як ризик = ймовірність × шкода

Джерело: сформовано автором на підставі [1], [8], [19–22]

Загалом в англомовній літературі ризик вживається на позначення навіть потенційних загроз, аби підкреслити певну вірогідність втілення загрози (зокрема, у звітах Світового економічного форуму). Ризик є невід'ємною характеристикою підприємництва.

За [8] та всіма іншими джерелами, на наш погляд, найбільш логічний взаємозв'язок понять виглядає наступним чином: небезпека →загроза →ризик. Ризик надає математичного опису виміру та оцінці впливу ймовірних загроз.

Проаналізуємо сучасні тренди зовнішніх викликів економічній безпеці підприємства. У січні 2017 року Світовий економічний форум в дванадцяте презентував звіт про глобальні ризики (Global Risks Report), звертаючи увагу підприємців, громадських діячів, науковців, світових лідерів та всіх зацікавлених осіб на небезпечні чинники. Рейтинг складено від найбільш до найменш ймовірних згідно з оцінками 750 членів експертної комісії. Як стверджується, кількісний аналіз ретроспективних даних не допоможе, якщо саме середовище змінюється і ризики з найбільшою ймовірністю впливу на суспільство є взаємопов'язаними [23]. У звіті представлене бачення сучасних ризиків і як вони впливають на бізнес та один одного. Цьогоріч Global Risks Report показує як геополітичні, суспільні та технологічні зміни викристалізувались в єдину глобальну нестабільність [24]. Джерелами загроз, з якими сьогодні стикнувся світ визначено: зростаюча нерівність суспільних верств, політична поляризація, значні технологічні зміни. Колосальна соціальна нерівність вважається центральною у всесвітньому ризиковому середовищі, і була спричинена підвищенням доходів та зростаючою поляризацією суспільства. Через збільшення кількості популістських заяв, у 2017 році підприємства можуть зіткнутись з протекціоністською політикою у вигляді тарифів та санкцій. Щодо технологічного забезпечення економічної безпеки, то кожна нова технологія має великий потенціал. Та, на жаль, у сучасний період четвертої індустріальної революції, це стосується як можливих вигод, так і негативних наслідків. У 2017 році компанії стикаються з викликами, що включають широкий спектр кібератак, економічний ризик втрати робочих місць через штучний інтелект та управлінські ризики, пов'язані з дронами, автомобілями без водіїв, роботехнікою тощо. У 2012 році кібератаки посіли 4 місце за ймовірністю і впливом, у 2014 і 2017 – п'яте, у зв'язку з чисельними випадками викрадення даних. У свою чергу, інформаційний складник системи економічної безпеки підприємства передбачає обов'язковий захист

конфіденційної інформації та комерційних таємниць [25]. Кібератаки з боку російських та інших хакерів спонукали багато країн встановити жорсткі заходи з національної безпеки та контртероризму, вимагати від провайдерів кращого захисту персональних даних громадян тощо. Технології створили нові можливості для промислового шпигунства, зовнішнього саботажу та інших злочинних дій хакерів, найнятих конкурентами. Впродовж років економічні ризики домінували у рейтингу, особливо у 2008–2010 рр. на піку фінансової кризи. Але в останні два роки екологічні та соціальні ризики посідають перші місця.

Маємо зазначити, що у документі не вказано ряд важливих факторів. Серед них управлінська некомпетентність, новий нацизм – ісламський джихад та його зростання, мілітаризація Китаю, заборгованість західного світу. Далеко невичерпний перелік загроз, який щорічно презентують вже більше десятиріччя, вкотре підкреслює наскільки вразливим є людство. Адже на всіх рівнях – макрорівні (міжнародні групування та держави), мезорівні (регіони країн) та мікрорівні (підприємства, групи та окремі особи) – піддається впливу і залежить від геополітичного, екологічного та економічного стану, технологій, соціальних чинників. У табл. 2 наведено топ-5 ризиків, які починаючи з 2007 року називались експертами як найважливіші.

Таблиця 2

Ключові глобальні ризики, відповідно до звітів Світового економічного форуму у Давосі (2007–2017)*

2017	**2016**	**2015**
Екстремальні погодні умови	Вимушена міграція	Міждержавний конфлікт
Вимушена міграція	Екстремальні погодні умови	Екстремальні погодні умови
Величезна природна катастрофа	Невдача у пом'якшенні наслідків зміни клімату	Невдачі врядування на національному рівні
Масштабні терористичні атаки	Міждержавний конфлікт	Державний колапс або криза
Чисельні шахрайства / крадіжки даних	Величезні природні катастрофи	Безробіття і неповна зайнятість
2014	**2013**	**2012**
Нерівність доходів	Нерівність доходів	Нерівність доходів
Екстремальні погодні умови	Хронічні фіскальні дисбаланси	Хронічні фіскальні дисбаланси
Безробіття і неповна зайнятість	Зростання викидів парникових газів	Зростання викидів парникових газів
Зміна клімату	Криза водопостачання	Кібератаки
Кібератаки	Неможливість управління старінням населення	Криза водопостачання
2011	**2010**	**2009**
Шторми і циклони	Обвал цін на активи	Обвал цін на активи
Затоплення і паводки	Сповільнення зростання економіки Китаю	Сповільнення зростання економіки Китаю
Корупція	Хронічні хвороби	Хронічні хвороби
Втрата біорізноманіття	Фінансові кризи	Прогалини глобального управління
Зміна клімату	Прогалини глобального управління	Спротив чи обмеження глобалізації
2008	**2007**	
Обвал цін на активи	Порушення інформаційної інфраструктури	
Нестабільність на Близькому Сході	Хронічні хвороби	
Занепад / недієздатність держав	Різке зростання цін на нафту і газ	
Різке зростання цін на нафту і газ	Сповільнення зростання економіки Китаю	
Хронічні хвороби	Обвал цін на активи	

Джерело: [24, с. 4] **Примітка: Глобальні ризики не можуть бути безпосередньо порівнювані між роками, оскільки визначення і набори ризиків змінювались впродовж 10 років. У 2006 році рейтинг не складався*

Натомість щорічне опитування, проведене онлайн восени 2016 року Ініціативою з розвитку корпоративного ризик-менеджменту при Державному університеті Північної Кароліни (North Carolina State University's ERM Initiative) та консалтингова агенція Protiviti, теж підтверджує, що члени рад правління та

генеральне керівництво компаній усіх типів, розмірів та галузей у 2017 році, порівняно з попереднім, вбачають ризиковіше середовище для ведення бізнесу і тому найімовірніше їхні організації будуть залучати додаткові ресурси на забезпечення економічної безпеки у 2017 році [26].

Серед багатьох факторів, що вплинули на цей результат, респонденти називали: наслідки Брекзіту (голосування Великобританії за вихід з ЄС), зростаюча волатильність ринків, поляризація після нещодавніх президентських виборів у США, терористичні атаки, «бульбашки» продажу нерухомості у Китаї, продовження дискусій про гідні зарплати та рівність доходів, поточна нестабільність на Близькому Сході. Адже кожен і всі разом можуть помітно вплинути на фінансові результати і загальну прибутковість діяльності.

Звіт слугує нагадуванням про необхідність розвитку системи економічної безпеки підприємства, зважаючи на складнощі та ризики світового бізнес-середовища. Кожен опитуваний мав оцінити 30 окремих ризиків за 10-бальною шкалою, де оцінка 1 позначає «Зовсім ніякого впливу», а оцінка 10 – «Дуже значний вплив» на їхню організацію впродовж наступного року. Загальні умови глобального бізнесу визначаються помітно ризиковішими у цьому році (табл. 3).

Занепокоєння щодо економічних обставин посіли вершину в переліці ризиків на цей рік. За ними логічно йдуть регуляторні зміни. Крім того, кіберзагрози, проблеми інформаційної безпеки, слабкі місця в управлінні приватністю та інноваціями лишились критичними елементами, з якими стикаються організації.

Таблиця 3

Найбільші ризики 2016-2017 рр.
відповідно до дослідження North Carolina State University's ERM Initiative та Protiviti

Проблема чи ризик	2017	2016	Зміни за рік
Економічні умови	6.61	5.83	↑
Регуляторні зміни і регулюючі органи	6.51	6.06	↑
Кіберзагрози	5.91	5.80	↑
Швидкість інновацій і нових технологій	5.88	5.48	↑
Управління приватністю / ідентичністю та інформаційна безпека	5.87	5.55	↑
Проблеми передачі досвіду в компанії і здатність залучати та утримувати талановитих співробітників	5.76	5.63	↑
Нестабільність на світових фінансових ринках і коливання валют	5.67	5.33	↑
Культура організації може не сприяти своєчасному виявленню і нівелюванню проблем чи ризиків	5.66	5.30	↑
Опір змінам	5.63	5.40	↑
Підтримка лояльності й утримання клієнтів	5.62	5.28	↑

Джерело: [26]

Minsky S. [27] слушно зазначає, що мінливість нинішнього бізнес-середовища – комбінація чинників, включаючи зміну влади, світової економіки та окремих ринків – не є нічим новим. Адже політичні пертурбації завжди супроводжувались новими умовами підприємництва і змінами регуляторної політики, економіки світу завжди переживали підйоми та спади цін, а еволюція технологій постійно змінювали процеси ведення господарської діяльності. Але нещодавні події на кшталт Брекзіту, невизначеності регуляторних ініціатив нової адміністрації США, та тисячі щорічних випадків витоку даних сформували незнану досі атмосферу страху та сумніву. Щоб управляти економічною безпекою в такому середовищі, менеджер з економічної безпеки має адаптувати діяльнісний підхід ризик-менеджменту. Всезагальне оцінювання загроз економічній безпеці підприємства надасть бачення та інсайдерську інформацію, потрібні для окреслення чіткої картини про найбільші ризики для компанії. Забезпечення стійкого стану економічної безпеки стане у подальшому можливістю для розвитку інновацій та виходу на нові ринки.

У контексті забезпечення економічної безпеки кожного підприємства вплив державних органів є досить вагомим. Суб'єкти господарської діяльності функціонують у єдиному правовому полі. Регуляторами економічного середовища виступають податкові інституції, митна служба, антимонопольний комітет тощо. Тому важливим залишається питання ефективної взаємодії підприємства та держави.

Основні напрями державного впливу (як позитивного, так і негативного) на економічну безпеку підприємства: проведення антимонопольної політики, регулювання ринку, формування системи оподаткування, регулювання інноваційних процесів, забезпечення правової основи діяльності організацій, проведення інвестиційної політики, формування і розвиток інфраструктури підприємництва, фінансова підтримка у формі державних дотацій, гарантій забезпечення іноземних кредитів тощо.

Держава як частина зовнішнього середовища на законодавчому, виконавчому та судовому рівнях проводить, координує та контролює фінансово-кредитну, зовнішньоекономічну, податкову, регуляторну, інноваційно-інвестиційну, екологічну, соціальну політику і регулювання ринку праці. Центральні та місцеві органи влади мають якщо не завжди прямий, то опосередкований вплив на економічну безпеку підприємства.

Як наслідок формування та вдосконалення системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві, зростає ймовірність убезпечення держави, адже лише за рахунок чітко організованої системи економічної безпеки підприємство зможе ефективно розвиватися, сплачувати податки, створювати нові робочі місця, бути конкурентоспроможним та вносити свій внесок у розвиток галузі, підприємництва і держави загалом. Економічна незалежність, стабільність і стійкість, здатність до саморозвитку виділяють як головні складові економічної безпеки держави. Конституція України підтверджує, що держава дбає про власну економічну безпеку і про економічну безпеку всіх суб'єктів. Варто посилити державний захист бізнесу від недобросовісної конкуренції та її проявів (промислового шпигунства, корупції, фальсифікації, обману, рейдерства, колекторства та шахрайства). Гостро на часі стоїть структурна реформа і ліквідація корумпованості. Тож медіа, громадські організації, державні виконавчі, законодавчі та судові органи влади мають співпрацювати для досягнення довготривалих позитивних ефектів.

Виокремимо основні внутрішні проблеми економічної безпеки підприємств. Так Jim Negus наводить 10 загальних проблем системи економічної безпеки підприємства (ERM) [28]: визначення важливості ERM, прерогатива убезпечувальних заходів, визначення ризику, метод оцінювання ризиків, якісні чи кількісні показники, часовий інтервал, кілька можливих сценаріїв, відповідальність в системі ЕБП, звітність про ризики, моделювання і стрес-тести. Основні питання управління ризиками у 2016 році [29] консультанти KPMG вбачали у: технології управління ризиками, управлінні ризиками третьої сторони, шахрайстві і зловживанні професійним становищем, антикризовому менеджменті, безпеці даних, досягненні ефективності програм відповідності вимогам (комплайєнсу), підвищенні агрегації даних ризиків і звітності. Виклики у формуванні системи ЕБП [2] проявляються у процесах створення структури системи ЕБП (в т.ч. прийнятність IT-системи), застосування відповідних метрик (ідентифікація ризику, оцінка ризику, реагування і моніторинг ризику), а також значно впливає людський фактор (помилки), комплексність зовнішнього середовища. Зокрема, три виклики підприємств, пов'язані з ризик-менеджментом [32] – це детермінація в компанії ролі ризик-менеджменту (культура, процес, лідерство), формування глобальних стратегій та великі дані (big data). Загалом проблеми в імплементації системи економічної безпеки підприємства [30; 31] виникають при визначенні виконавців та відповідальних осіб в оргструктурі, створенні «спільної мови ризику» або глосарію, описі рівня толерантності фірми до ризику («апетиту до ризику» господарюючого суб'єкта – тобто ризики, що буде і не буде на себе брати фірма), виявленні ризиків в «інвентарному описі», впровадженні методології ранжирування ризиків за пріоритетністю всередині фірми і між функціональними підрозділами, створенні комітету у справах ризиків та/або посади директора з управління ризиками (CRO) для координації певних дій та функцій, встановленні відповідальності за конкретні ризики і обов'язку реагування, демонстрації витрат і вигод від зусиль з управління ризиками; розробленні планів дій, щоб забезпечити належне управління ризиками; підготовці консолідованої звітності для різних зацікавлених сторін; моніторингу результатів заходів, що вживаються для зниження ризиків; забезпеченні ефективного покриття ризиків внутрішніх аудиторів, консалтингових груп та інших оцінюючих організацій.

Крім перерахованих проблем, вітчизняні підприємства мають наступні негаразди у сфері економічної безпеки: неконтрольована приватизація, нестабільність, рейдерські атаки, кримінальні структури, соціальна напруга, низька конкурентоспроможність, опортуністична поведінка, неефективне законодавство, нерозвинений ринок, банкрутство, зменшення купівельної спроможності споживачів, рівень інфляції, сезонні коливання попиту, кризи окремих галузей, недобросовісна конкуренція, брак прозорої податкової системи, потреба в ефективній кадровій політиці. Тому генеральні директори (Chief risk officers, CRO) чи ризик-менеджери повинні мати проактивну позицію для подолання цих та інших проблем.

Щодо історіографічних аспектів економічної безпеки підприємства в Україні, то чітко вирізняється один факт: як основоположні та найбільш цитовані часто вказуються праці російських фахівців – Л. Абалкіна, А. Архипова, А. Городецького, Б. Михайлова, В. Сенчагова, А. Татаркіна, В. Тамбовцева, Є. Олейникова, начебто вперше проблеми економічної безпеки були розглянуті саме у цих публікаціях у 1994 році. Українські автори зазвичай використовують лише джерела російських та білоруських авторів, рухаються у фарватері російської науки, через це плентаємося позаду, помилки сусідів повторюємо ми. Одним з головних недоліків аналізу іноземних (неросійських) джерел у працях вважаємо те, що наводяться суто вузькотематичні публікації і до 2010 року (у кращому разі, а так 60–90-і рр. минулого століття).

У деяких статтях зроблено спроби дослідити еволюцію концептів / виокремлення етапів розвитку поняття / економічної безпеки за хронологічним принципом. У праці [14] автор спираючись на два англомовних джерела стверджує, що в США економічна безпека підприємств не розглядається. Також на підтримку своєї позиції автор вживає російськомовні джерела і наводить аргумент, що начебто в США економічна безпека вживається лише до безпеки особи/домогосподарств, держави загалом, але не суб'єктів

господарювання. Хибний висновок пов'язаний з недостовірністю самого інформаційного пошуку – автором знайдено документи за буквальним перекладом поняття «економічна безпека» – economic security. Це словосполучення англійською дійсно застосовується найчастіше до безпеки держави (національна безпека, міжнародний імідж країни тощо [33]) або особи, домогосподарства чи громади (забезпечення основних потреб: продовольчої безпеки, гігієни, житла, одягу, захисту від безробіття – самозайнятості, економічного розвитку; відповідних витрат, охорони здоров'я та освіти [34]). Саме забезпечення економічної безпеки особи стало одним із напрямів проектів міжнародних недержавних організацій, які в Україні активно розпочали діяльність з 2014 року у зв'язку зі зростанням кількості постраждалих від збройного конфлікту. Натомість забезпечення економічної безпеки компаній, фірм, корпорацій в США вже досить давно є одним із ключових напрямів управління – Enterprise Risk Management.

Сумнівним досягненням вважаємо формулювання «економічна безпека є нашим ноу-хау», начебто за кордоном ніхто не досліджує ці проблеми, що перші праці з'явились в Росії у 1988 році, потім у 1994 році в Україні. Схиляємось до думки, що як ризик-менеджмент (новітня концепція ERM – enterprise risk management), так і економічна безпека мають на меті захист від загроз. Для об'єктивності маємо зазначити, що у російському науковому колі був позитивний прояв: Корезин у 2008 році у докторській дисертації [35] вказав на подібність західної парадигми ризик-менеджменту та пострадянської концепції економічної безпеки підприємства. Теж ніякої евристики не було, автор дійшов цього висновку лише переклавши англомовні джерела. Але цей факт підтверджує, що у західних країнах цими питаннями займається наука та прикладний напрям ризик-менеджменту.

Повертаючись до термінологічних складнощів, зазначимо, що в Україні перевага в дослідженнях проблеми економічної безпеки підприємств надається поняттю загрози, за кордоном – ризику. Хоча ми вважаємо поняття «ризик» більш універсальним, спираючись на зарубіжну практику ризик-менеджменту. Також рекомендуємо гармонізувати термінологію – вживати ризик-менеджмент, який є економіко-управлінською компонентою забезпечення економічної безпеки підприємства з метою захисту від спаду, кризи та банкрутства [35].

Таким чином, в Україні та за кордоном дійсно має місце колосальна неузгодженість термінологічного базису і недостатньо вивченими є практичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємств. У майбутньому доцільним видається гармонізувати вітчизняну теорію з закордонною для найефективнішого її використання у практичній діяльності.

Деякі проблеми, з якими стикаються в процесі теоретичного дослідження предмета економічної безпеки підприємства окреслені у праці [6]. У статті вказано на відсутність структурованих та узгоджених положень у науці про економічну безпеку підприємства, невизначеність у наявних роботах сутності економічної безпеки підприємства, системи економічної безпеки підприємства, підходів до управління, оцінювання тощо. Невирішеність цих питань звернула увагу науковців у 2015 році, але масив публікацій впродовж останніх років не вирішив означені авторами проблеми: дисертаційні роботи досі використовують відомі або ледь модифіковані визначення, а аналіз проводять у більшості за інтегральними показниками згідно з функціональним підходом. Хоча автори і зазначають, що потенціал наявних підходів до оцінки ще не вичерпано, нами бачиться необхідність застосування новітніх методів, створення інструментарію оцінки саме для потреб забезпечення економічної безпеки підприємства.

Також досить суперечливим є термін «екосесент» (екосекент у інших авторів): самостійні наукові напрямки в Україні називають екосестейт (ecosestate, economic security of state) «економічна безпека держави» і екосекент/екосесент (ecosecent, economic security of enterprise) «економічна безпека підприємства». Пропонуємо відмінити вживання цих термінів, тому що вони ніде за кордоном не вживаються – крім України та деяких країн СНД. Крім того, морфологічно терміни є не оригінальними словотворами-неологізмами, а зворотнім перекладом на англійську мову і не зовсім вдалою та доречною абревіацією англійських слів – термін «не звучить», не є рідним для економічної термінології. У [14] вживають термін «екосесент на мезо- та мікрорівні», що взагалі не є достовірним; термін використовують без пояснення його сутності і до того ж, мезорівень економічної безпеки – це економічна безпека регіону/області або галузі, а екосесент – це вже економічна безпека окремого підприємства.

Подібно до польських наукових дискусій про сек'юритологію, вважаємо непотрібним засмічення наукової термінології незрозумілими більшості фахівців (а тим паче пересічним громадянам) скороченнями. У публікаціях західних фахівців немає згадок про подібне поняття. Різні вітчизняні автори приписують започаткування науки про економічну безпеку держави та введення цього терміну у 1994 році Г.А. Пастернак-Таранушенко, інші Г.А. Андрощук вже у 2000 році. Звернувшись до першоджерел, бачимо, що зазначені автори не ратують за, не вводять нового терміну, а просто наводять згадки про нього в тексті – за кордоном напрями дослідження називаються так.

Це питання потребує подальших досліджень, але сучасні публікації західних фахівців абсолютно не вживають даного терміну. До того ж, українською науку про економіку називаємо економікою, про фінанси – фінансами, аналогічно без змін у вітчизняну економічну лексикологію увійшли терміни менеджмент (у т.ч. ризик-менеджмент, стратегічний менеджмент) тощо – використовуємо запозичені повні назви, незрозуміло чому у випадку з економічною безпекою маємо поєднувати три слова в одне не зовсім доречне скорочення.

Забезпеченню економічної безпеки мають бути присвячені зусилля як на рівні підприємства, так і на рівні держави і науково-дослідних інституцій. На рівні топ-менеджменту підприємств необхідні термінові рішучі дії визначення шляхів подолання економічних проблем задля ефективного забезпечення економічної безпеки. Шляхами вирішення зазначених вище проблем можуть бути розвиток законодавчої бази у сфері підприємницької діяльності, оподаткування, інтелектуальної власності, авторських прав, служб економічної безпеки і т.д.; активне використання кращих практик ведення бізнесу, апробованих компаніями з країн розвиненої ринкової економіки, залучення професіоналів та підвищення кваліфікації працівників, підвищення ефективності та продуктивності праці, гарантування гідної оплати праці, вдосконалення корпоративних систем інформаційного захисту, участь у міжнародних бізнес-заходах для обміну досвідом, представлення бренду тощо; диверсифікація бази контрагентів, розвиток страхової сфери.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, виклики, ризики та загрози є невід'ємною частиною будь-якої підприємницької діяльності. Підприємствам варто звертати пильну увагу на цілий ряд стратегічних, операційних та зовнішніх загроз. Ефективне забезпечення економічної безпеки підприємства є критично важливим, адже вразливими є прибутковість, репутація, діяльність, бізнес-моделі, стратегії, навіть можливість простого відтворення підприємства. Вчасне виявлення та адекватне реагування на загрози є частиною інтегрованої, комплексної системи економічної безпеки підприємства, яка має на меті розвиток та зростання, перетворення ризиків в можливості, безпроблемне введення інновацій, покращення внутрішніх процедур, зниження витрат та досягнення конкурентоспроможності.

Література

1. Gary Langham. Threat v's Risk [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intelmsl.com/insights /other/threat-vs-risk/

2. Dornberger Kerstin, Oberlehner Simone, Zadrazil Nicole. Challenges in implementing enterprise risk management // ACRN Journal of Finance and Risk Perspectives. – 2014. – Vol. 3, Issue 3. – P. 1–14.

3. Економічна безпека : навч. посіб. / [З.С. Варналій, П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул та ін.] ; за ред. З.С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.

4. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : [монографія] / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева і О.С. Наєнко / [за заг. ред. проф. З.С. Варналія]. – К., 2011.

5. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

6. Козаченко, Г. В. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2015. – № 3(55). – С. 6–18.

7. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О. М. Ляшенко. – Київ : НІСД, 2015. – 347 с.

8. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з. дод., допов. на CD) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.

9. Constitution of WHO: principles - World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.who.int/about/mission/en/

10. Дуб Б.С. Поняття економічної безпеки підприємства в контексті розвитку сучасної української економічної науки / Б.С. Дуб // Вісник Черкаського національного університету. – 2016. – № 4. – С . 7–21.

11. Дуб Б.С. Система економічної безпеки підприємства: поняття та структура / Б.С. Дуб // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. – № 4 (60). – С. 5–18.

12. Дуб Б.С. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність, структура, значення / Б.С. Дуб // Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки : тези IV Міжнар. науково-практ. конференції (24–25 лист. 2016 р.). – Житомир : ЖДТУ, 2016. – С. 63–65.

13. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. ; за ред. Гейця В.М. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.

14. Гавровська Н.І. Еволюція концептів економічної безпеки / Н.І. Гавровська // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2014. – № 26 (ІІ). – С. 171–182.

15. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України : Постанова Верховної Ради України від 16.01.1997 № 3/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/ laws/show/3/97-вр

16. Адаманова З.О. Концептуальні основи національної економічної безпеки / З. О. Адаманова // Університетські наукові записки. - 2008. - № 4. - С. 393-397.

17. Про основи національної безпеки України : закон України від 19 червня 2003 р. № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39.

18. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/287/2015

19. Daniel Miessler The Difference Between Threats, Threat Actors, Vulnerabilities, and Risks [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://danielmiessler.com/study/threats-vulnerabilities-risks/

20. What's the difference between a threat, vulnerability and a risk? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.bayt.com/en/specialties/q/7100/what-s-the-difference-between-a-threat-vulnerability-and-a-risk/

21. Threat vs Vulnerability [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.simplicable.com/new/threat-vs-vulnerability

22. David Strachan-Morris, (Previous Manager, Information and Intelligence Services, of Pilgrims Group Ltd) states in his 2010 article, Threat and Risk: What's the Difference [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pilgrimsgroup.com/news.php?id=94

23. The Risk Landscape It's time to turn the risk telescope around [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.mmc.com/global-risk-center/overview/grc-global-and-emerging-risks.html

24. The Global Risks Report 2017 | World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2017

25. Christophe Veltsos. Highlights From the World Economic Forum's 'Global Risks Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://securityintelligence.com/highlights-from-the-world-economic-forums-global-risks-report-2017/

26. Top Risks Report: Executive Perspectives on Top Risks for 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://erm.ncsu.edu/library/article/2017-top-risks-report-executive-perspectives-on-top-risks-for-2017

27. Minsky S. In a Changing World, Questions For the CRO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.riskmanagementmonitor.com/in-a-changing-world-questions-for-the-cro/?utm_source=feedburner &utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+Risk ManagementMonitor+%28Risk+Management+Mon itor%29

28. Jim Negus. 10 Common ERM Challenges [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rmmagazine.com/2010/03/01/10-common-erm-challenges/

29. Key risk management issues for 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://home.kpmg.com/be/en/home/insights/2016/02/key-risk-management-issues-for-2016.html

30. ERM Frequently Asked Questions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uvm.edu/~erm/?Page=faqs.html

31. ERM Implementation Advice [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.protiviti.it/downloads/ PRO/pro-gb/ProtivitiBulletin6.pdf

32. Evolving Risk Management Challenges for Global Companies August 2015 • Lockton® Companies VINCE GAFFIGAN, CPA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bit.ly/LocktonEmergingRMIssues

33. Economic Security / United States Federal Government website. Official website of the Department of Homeland Security [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.dhs.gov/economic-security

34. What is Economic Security? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.icrc.org/en/ document/introduction-economic-security

35. Корезин А.С. Методология развития системы экономической безопасности предприятия на базе корпоративных механизмов управления рисками [Електронний ресурс] : автореф. дис. … доктора эконом. наук : 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (Экономическая безопасность). – Санкт-Петербург, 2008. – Режим доступу : http://oldvak.ed.gov.ru/common/img/uploaded/files/vak/announcements/economich/17-11-2008/KorezinAS.doc

Надійшла: 04.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Кирилюк Є.М.

УДК 334.012.64

КОЛІСНІЧЕНКО П.Т.
Уманський державний педагогічний університет

ОСОБЛИВОСТІ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МСП УКРАЇНИ

У статті проведено дослідження особливостей розвитку малих і середніх підприємств України. Здійснено порівняльний аналіз діяльності МСП у зарубіжних країнах і в Україні. Відображено місце України у міжнародних рейтингах. Виявлено проблеми, перешкоди на шляху розвитку МСП. Запропоновано напрями підвищення ефективності діяльності МСП України.

Ключові слова: МСП, проблеми, перешкоди, рейтинг, напрями.

KOLISNICHENKO P.
Uman State Pedagogical University

FEATURES, TRENDS AND ALTERNATIVE WAYS TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF UKRAINE'S SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

The article analyzes the peculiarities of the development of Ukraine's SME sector. The comparative characteristics of the activity of SMEs in foreign countries and in Ukraine are carried out. The place of Ukraine in international ratings is shown. The place of Ukraine in international ratings is reflected. The national economy declined in the following index: Doing Business, Transparency International, Total Tax Rate, Open Budget Index Rankings. The main problems, obstacles to the development of small and medium enterprises in Ukraine: political instability in the country, corruption, instability of exchange rate, high energy costs, low solvency of buyers and high tax burden, a large number of permits for export/import. The ways of increasing of SME's activity in Ukraine are offered.

Keywords: SME, problems, obstacles, rating, ways.

Вступ

Незважаючи на тривалий термін вивчення питань функціонування та поступу малого і середнього підприємництва (МСП) в Україні, сьогодення розставляє акценти і й досі акумулює увагу на актуальності цієї проблематики і необхідності її розкриття. Розвиток малого і середнього підприємництва чи не в одній розвиненій країні відіграє першочергову роль у напрямі підвищення конкурентоспроможності держави, її економічного зростання, створення робочих місць, вирішення соціальних питань тощо. На жаль, інструменти підтримки МСП, задекларовані в ході реформ, що застосовувались і діють в даний час в Україні, виявляються неефективними. Маючи численні переваги у функціонуванні та розвитку МСП, Україна позаяк залишається відносно неконкурентною у порівнянні із країнами ЄС та іншими зарубіжними державами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблеми

Об'єктивність сьогочасного світу зумовлена необхідністю вивчення проблем розвитку малих і середніх підприємств, які тривалий час висвітлювались у працях видатних зарубіжних науковців: А. Освальда, В. Зомбарта, Й. Шумпетера, Д. Сторі, П. Рейнольдса та ін. Вагомий науково-практичний внесок до дослідження проблем формування регуляторного механізму розвитку малого та середнього підприємництва, подолання бар'єрів їхнього функціонування здійснили такі економісти, як М. Денисенко, З. Варналій, Л. Воротіна, А. Бутенко, В. Геєць, В. Ляшенко, О. Кужель, С. Покровський, Н. Шлафмант та ін. Однак й надалі потребують вирішення окремі питань аналізу особливостей, бар'єрів, альтернативних шляхів розвитку МСП в Україні.

Метою даної статті є дослідження особливостей функціонування, тенденцій, проблем і перешкод, альтернативних шляхів підвищення ефективності діяльності МСП України.

Виклад матеріалу

У промислово розвинених країнах малий і середній бізнес (МСБ) постає чи не найважливішим рушієм економіки, водночас формуючи більше 60% ВВП. Наприклад, у США малий бізнес щорічно створює 90% національного продукту, у Данії – 80%, в Італії – 60%, а середній внесок таких підприємств у ВВП по всій Західній Європі – 63-67% [10]. У Німеччині сфера МСБ виробляє практично 46% ВВП; у Фінляндії – 65% ВВП; у Чехії – 53% ВВП; у Китаї – більше 60% [5]. В Україні малий бізнес забезпечує сьогодні 5-6% ВВП і мало впливає на створення ВВП країни. Якщо врахувати тіньову економіку, де близько 30% населення зайнято в малому бізнесі [6], спрощену систему оподаткування, різноманітні схеми, то реальна картина відносно діяльності малих підприємств є прихованою.

У більшості країн ЄС функціонування підприємств МСБ взаємопов'язане з діяльністю великого бізнесу. Таким чином, малі та середні підприємства формують замовлення на товари і послуги та водночас є його споживачами. Корпорації акумулюють навколо себе бізнес-інкубатори, в яких розвиваються малі підприємства (стартапи), виробляючи інноваційну чи традиційну продукцію, впроваджуючи нові технології чи процеси.

Український ринок інноваційної продукції ще й досі не достатньо сформований, оскільки потребує належного розвитку бізнес-інкубаторів для становлення малих інноваційних підприємств. У США, наприклад, будівельні компанії, які займаються ремонтом квартир, будинків та офісів, об'єднуються з різними підприємствами, які ставлять кондиціонери, займаються протипожежним захистом, встановлюють сантехніку тощо [6]. На ці підприємства спрямовують увагу місцеві органи влади США, формуючи замовлення на виробництво товарів і послуг. Українські підприємства вимушені створювати і реалізовувати продукцію практично самотужки, без ефективної підтримки місцевих та державних інституцій.

За кількісними ознаками функціонування підприємств МСБ в Україні є відповідним до європейських показників: кількість суб'єктів МСП на тисячу населення в 2015 р. склав 57,4 од. (для порівняння: у Італії – 72, Португалії – 66, Великій Британії – 59, Німеччині – 43, Франції – 42) [3, с 3-5; 6]. Сучасні економічно розвинені країни велику увагу приділяють розвитку сектору МСБ, а їхня загальна кількість і чисельність зайнятих працівників демонструють суттєві переваги підприємств МСБ над великим бізнесом. У Європейському Союзі (ЄС-28) МСБ складає майже 99,8% усієї економіки, а кількість працюючих сягає до 68%, в Америці майже 90% населення задіяне у малому та середньому бізнесі (табл. 1). За кількістю працівників з розрахунку 100 тисяч мешканців, Україна практично перегнала ЄС, оскільки для нас цей індикатор склав 9,9, а в ЄС – 7,2. Однак, враховуючи якісні індикатори розвитку МСП, варто виокремити тенденцію відставання України від європейських стандартів, зокрема, за наявністю створюваних робочих місць крізь призму соціальних гарантій, економічної доцільності, соціальної відповідальності, за якістю вироблених товарів і послуг, за ступенем продуктивності праці тощо.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика малого і середнього бізнесу у ЄС-28 та України

Показник	Підприємства ЄС			Підприємства України		
	мікро	малі	середні	мікро	малі	середні
Порогові значення кількості зайнятих на МСП	< 10	< 50	> 250	< 10	< 50	> 250
Товарообіг /річний дохід, млн євро	< 2	< 10	> 50	< 2	< 10	Не включені до інших груп
Кількість підприємств (% від загальної кількості)	21356252 (92,8%)	1378702 (6%)	224647 (1%)	1910830 (96%)	47555 (2,4%)	15510 (0,8%)
Частка МСП в експорті, %	58,5	70	78,5	9,8	11,7	19,9
Частка вартості експорту МСП в загальному обсязі експорту МСП, %	67,4			13,4		
Кількість працівників з розрахунку на одне підприємство	2	20	103	627	48	6
Частка зайнятості, %	29,20	20,40	17,30	32,18	11,74	35,19
Додана вартість, % від загальної кількості	21,2	18	18,2	4,76	10,92	41,23
Продуктивність праці з розрахунку на одного зайнятого (тис. євро на особу)	32	43	51	0,8	2,2	3,1
Обсяг реалізованої продукції, %	11,5	16,9	41,3	10,9	11,1	38,9

Джерело: розраховано на основі даних [1, 2, 13, 15, 16]

Аналіз розвитку підприємств МСБ у зарубіжних країнах та в Україні свідчить, що національні МСП мають одні з найнижчих результатів розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

Функціонування МСП у зарубіжних країнах і в Україні

Країна	Кількість малих підприємств (включаючи мікро) млн од.	Співвідношення МП на 1000 жителів	Кількість економічно активного населення, млн. ос.	Частка зайнятих в малому бізнесі, в %
США	27,1	86	158,87	61
Великобританія	5,3	81	32,77	50
Німеччина	2,15	26	41,86	42
Франція	2,39	38	30,18	47
Китай	15,1	11	793,27	69,7
Сінгапур	0,14	25	4,47	1,7
Україна	0,32	7,5	20,2	25,68

Джерело: розраховано на основі даних [2, 5]

Розглянемо стан розвитку України у порівнянні з країнами світу через призму міжнародних індикаторів. Наведені у таблиці 3 дані відображають місце України у різних міжнародних рейтингах, які певною характеризують стан розвитку МСП країни, або ж певною мірою дотичні до цієї сфери.

Таблиця 3

Місце України у міжнародних рейтингах

Назва рейтингу	Місце України		Співвідношення 2017 та 2015 р.
Індекс ведення бізнесу (Doing Business)	2015	2017	↑16
	96	80	
Індекс сприйняття корупції (Transparency International)	142	130	↓8
Рейтинг податкового навантаження (Total Tax Rate)	2015	2016	0
	108	108	
Рейтинг бюджетної прозорості (Open Budget Index Rankings)	2012	2015	↓18
	54	46	

Джерело: розраховано на основі даних [3, 4, 13]

Відповідно до аналізу, проведеного недержавною міжнародною організацією у боротьбі з корупцією та досліджень рівня корупції по усіх країнах світу (Transparency International) за останні три роки Україна опустилась на 130 місце із 168 держав. Такий стан підтверджують і результати національних досліджень [8, 9, 11].

Рейтинг бюджетної прозорості (Open Budget Index Rankings, індекс відкритості бюджету) є єдиним із показників, що відображає порівняльний ступінь прозорості бюджету центральних урядів країн. Основні питання, які охоплює індекс, зосереджені на тому, чи забезпечує уряд країни своєчасний доступ громадськості до інформації, яка міститься у ключових бюджетних документах. Спад індикатора, що характеризує Україну, впродовж останніх років очевидний. У 2015 році цей показник для України дещо погіршився і досяг рівня 46 зі 100 балів та із 88 досліджуваних країн світу. Для розвитку МСП та підсилення економічної безпеки важливо забезпечити необхідною інформацією про бюджет, інші важливі сфери; поліпшити бюджетну дисципліну та контроль за використанням фінансів.

У рейтинг податкового навантаження включають кількість податкових платежів і час, який потрібний для сплати, загальне податкове навантаження на одне середнє підприємство, що не має податкових пільг. Рейтинг податкового навантаження засвідчує, що податкова система України вважається однією з найбільш ускладнених, як посеред європейських держав, так і в глобальному аспекті. Щодо покращення умов ведення бізнесу, дослідження яких проводить Світовий банк, то зміни регуляторного середовища в Україні посеред інших країн мають неоднозначну динаміку (табл. 4). Найкращий результат наша держава досягла за такими ознаками: отримання дозволів у будівництві, реєстрація підприємства, реєстрація власності, захист інвесторів та сплата податків.

Таблиця 4

Динаміка змін позиції України у Рейтингу умов ведення бізнесу за 2013–2017 роки

Теми	2013	2014	2017	2017 / 2013
Показники/рейтинг	137	112	80	↑57
Започаткування бізнесу (реєстрація підприємства)	50	47	20	↑30
Отримання дозволів на будівництво	186	141	140	↑46
Підключення до системи електропостачання	170	172	130	↑40
Реєстрація власності	158	97	63	↑95
Отримання кредиту	24	13	20	↑4
Захист інвесторів	127	128	70	↑57
Сплата податків	168	164	84	↑84
Міжнародна торгівля	148	148	115	↑33
Забезпечення виконання контрактів	45	45	81	↓36
Відновлення платоспроможності	157	162	150	↑7

Джерело: розраховано на основі даних [14]

Окремого розгляду потребують індикатори рейтингу, згідно з якими Україна посіла найнижчі місця. Погіршення позиції відбулось за такими критеріями: забезпечення виконання контрактів, доступ до кредитування.

Однак, зазначені результати, зокрема поліпшення, у дійсності є відносними. Цей індекс відображає не цілком реальний економічний стан в країні. Про це свідчать результати інших міжнародних рейтингів та проведених опитувань. Більшість даних вказують на високий рівень корупції, неефективне управління державою, застосування адміністративних методів, бюрократію, що зрештою не характеризує Україну як інвестиційно привабливу.

У своїй діяльності малі та середні підприємства щоденно отримують цілу плеяду проблем і труднощів. Згідно з опитуванням підприємців, яке проводив НБУ у третьому кварталі 2015 року, головна проблема українського бізнесу – політична нестабільність у країні. Близько 53% опитаних заявили, що саме політична нестабільність не дозволяє економіці України нормально працювати. У третьому кварталі 2013 року до початку Майдану, тільки 15,9% підприємців вважали, що політична нестабільність – це проблема. Тепер бізнес хоче просто звичайної стабільності та припинення нескінченного безладу [11]. Дії, що пов'язані із ведення АТО, нестабільне соціально-економічне та податкове середовище призвели до того, що кількість малих і середніх підприємств наполовину скоротилося і ця тенденція продовжує набувати швидкості.

У третьому кварталі 2015 року проблема корупції посіла в рейтингу проблем українського бізнесу 8 місце з дванадцяти позицій. Тільки 17,4% опитаних підприємців назвали корупцію проблемою для нормальної роботи бізнесу. Найцікавіше, що в третьому кварталі 2013 року таких незадоволених корупцією було 16,3%. Не дивно, що багато підприємців кажуть, що після Майдану корупція не тільки не зменшилася, а зросла [11]. Підприємництво України не бачить прогресу в боротьбі з корупцією за останні два роки, про що свідчать дані опитування щодо сприйняття корупції Американської торгової палати (АСС). Найпоширенішими з видів корупції лишаються вимога хабара за ухвалення рішення або отримання дозволу, зловживання службовим становищем для отримання неправомірної вигоди та «відкати» у сфері державних закупівель. Найбільш корумпованими органами бізнесмени назвали суди, прокуратуру і місцеві органи влади. Найбільшими перешкодами для подолання цього явища менеджери вважають відсутність політичної волі, опір реформам з боку влади і менталітет українців [8].

Не менш важливою перешкодою розвитку МСП є нестабільність валютного курсу. Близько 49% опитаних підприємців вважають це проблемою. Для порівняння в 2013 році проблема нестабільності національної валюти взагалі була на передостанньому місці, і тільки 6% опитаних вважали курс гривні [11]. Також чималу конкуренцію для національних підприємств створює насичення ринку імпортними товарами та послугами, малий попит на національну продукцію.

Третя проблема бізнесу за значимістю – це дорожнеча енергетичних ресурсів. Близько 48% опитаних підприємців вважають, що надмірно високі ціни на енергетичні ресурси в Україні заважають і шкодять бізнесу. Ще в 2013 році саме цю проблему бізнесмени поставили на перше місце, і тоді 46% опитаних підприємців вважали, що вартість енергетичних ресурсів завищена. На жаль, монопольне становище державної монополії НАК «Нафтогаз» на ринку газу спричинило те, що Україна вже давно живе за монопольними завищеними та неринковими цінами на енергію [11].

Завдяки опитуванню бізнесменів, що проведене компанією TNS і Національною радою реформ в рамках проекту «Моніторинг сприйняття прогресу реформ» у 2016 році, важливою проблемою та труднощами в процесі ведення бізнесу для більшості опитаних є низька платоспроможність покупців і високе податкове навантаження [9]. Основні проблеми та перешкоди для розвитку українського бізнесу наведені у таблиці 5.

Таблиця 5

Проблеми та перешкоди розвитку українського бізнесу у 2016 році [9]

Погляд підприємців		**Погляд громадян**	
Нестабільність валюти, %	78	Нестабільність валюти, %	78
Низька купівельна спроможність, %	69	Високі податки	75
Високі податки, %	60	Низька купівельна спроможність, %	70
Правова незахищеність бізнесу, %	40	Тиск з боку контролюючих органів, %	64
Складність в адмініструванні податків, %	37	Правова незахищеність бізнесу, %	63
Тиск з боку контролюючих органів, %	30	Складність в адмініструванні податків, %	46
Складності кредитування, %	24	Складні митні процедури, %	36
Складні митні процедури, %	13	Складності кредитування, %	34

ГО «Клуб ділових людей» оприлюднив дані аналітичного дослідження, підготовленого у межах проекту «Діалог зі сприяння торгівлі» за підтримки Європейського Союзу. За результатами дослідження, суб'єктів ЗЕД (суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності) дещо обтяжує велика кількість дозвільних документів для експорту/імпорту (55% – обтяжує, але не критично, 34% – дуже обтяжує, 11% – зовсім не обтяжує). Серед найчастіших проблем зовнішньої торгівлі – контрабанда на митниці (для 19% опитаних така проблема перешкоджає діяльності, 48% – перешкоджає, але не критично, а 33% – взагалі не стикалися з такою проблемою) [7].

В індустріально сформованих країнах світу МСБ розвивається швидкоплинними темпами, що пов'язано насамперед із державною підтримкою такого виду підприємств, розробленням і реалізацією спеціальних програм та проектів, широкого кола пільг для підтримки МСБ. У таблиці 6 наведено порівняльну характеристику основних напрямів і форм державної підтримки МСП у зарубіжних країнах та в Україні.

Таблиця 6

Напрями і форми державної підтримки МСП у зарубіжних країнах та в Україні

Країна	Напрями державної підтримки	Форми державної підтримки
Європейський Союз	Зміцнення єдиного внутрішнього ринку. Відсутність адміністративних перешкод для ведення МСП. Уніфікація законодавчого поля. Підсилення взаємодії країн ЄС з метою більш глибшої економічної співпраці з іншими країнами.	Сформована мережа інституцій щодо регулювання розвитку та підтримки МСП. Державні інституції, зокрема, торгово-промислові палати, займають навчанням і підвищенням кваліфікації, технологічним консультуванням кадрів, що задіяні на МСП, стимулюванням міжнародної торгівлі і співпраці, видачою сертифікатів якості, наданням ділової інформації представникам МСП.
США	Ефективна державна система регулювання і підтримки МСП; наявність розвиненої системи державних замовлень; надання державних гарантій щодо забезпечення кредитів для МСП; інвестиційне кредитування МСП.	Для підприємств МСБ надається доступ до фінансових ресурсів; розміщення в секторі МСБ не менше 23% державного замовлення, надання фінансової, консультаційної, технічної та організаційної підтримки.
Японія	Забезпечення виконання антимонопольного законодавства; встановлення різних пільг для МСП; регулювання цін на продукцію, що випускається; надання фінансової та консультативної підтримки МСП на всіх рівнях їхнього розвитку	Функціонують урядові організації підтримки МСП. Законодавчо встановлений статус підприємств МСБ і розмір пільг для них відповідно до виду діяльності, регулюється ринкова вартість продукції, передбачена система державних гарантій за кредитами. Держава підтримує МСП, надаючи послуги в сфері консультування, реклами, підбору кадрів, надаючи організаційну допомогу.
Україна	Становлення та розвиток антимонопольної політики держави, регулювання цін на продукцію. Наявність системи державного регулювання, певних видів підтримки МСП. Наявність недостатньо розвиненої системи державних замовлень.	Засоби податкового сприяння підприємництву; застосування дотацій, субсидій, субвенцій; державні та місцеві замовлення; надання позик і гарантій державними та регіональними органами; фінансова підтримка загальнодержавних фондів і регіональних фінансових інститутів.

Джерело: складено на основі даних [5, 12, 17]

Вочевидь вирішення чималої частки проблемних питань залежить від зменшення сили і частоти державного втручання у життєдіяльність підприємств МСБ. Чи немаловажним фактором при цьому залишається невисокий рівень правової національної культури, зокрема зневажання норм і принципів діючого законодавства зі сторони органів публічної влади. Кардинального перегляду потребує політика, що стосується держаної підтримки розвитку МСП, яка на сьогоднішній день попри всі реформи є неефективною.

Висновки

В умовах євроінтеграції доцільно розробити та запровадити превентивні заходи щодо довготермінової стратегічної підтримки та забезпечення розвитку підприємств МСБ, створення такого середовища для функціонування малого й середнього бізнесу, яке функціонує у країнах ЄС, США, Сінгапурі, зменшення патерналістського управлінського тиску саме на МСБ. Задля подолання проблеми пошуку обігових коштів й обмеженого доступу до кредитів та інвестицій доцільно зосередити увагу на формуванні діючої національної моделі гарантування інтересів і прав підприємств МСБ, створенні баз даних (насамперед регіональних), інформаційно-технологічних платформ щодо інвестиційних пропозицій МСП і, таким чином, сприяти залученню підприємництва до формування й запровадження різного роду інвестиційних проектів.

Література

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://rada.gov.ua

2. Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/

3. Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні: 2015–2016 роки. – К. : Центр громадської експертизи, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2014. – 20 с.

4. Індекс політики у сфері МСП: Країни Східного партнерства. Оцінка виконання Акта з питань малого бізнесу для Європи (2016), ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.oecd.org/globalrelations/SMEPI_Launch_Agenda_UA.pdf

5. Ларичева Е.А. Сравнительный анализ развития малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом [Електронний ресурс] / Е.А. Ларичева, Е.Н. Скляр. – Режим доступу : http://www.science-bsea.bgita.ru/2014/ekonom_2014_22/laricheva_sravnit.htm

6. Малый бизнес в Украине занимает 5-6% ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fortetsya.org.ua/index.php?option=com_content&view =article&id=565:-5-6-&catid=18:press&Itemid=22

7. Мишок М. З якими проблемами найчастіше стикаються підприємці Львівщини. Результати опитування [Електронний ресурс] / М. Мишок. – Режим доступу : http://tvoemisto.tv/news/z_yakymy_problemamy_stykayutsya_predstavnyky_malogo_i_serednogo_biznesu_rezultaty_opytuvannya_85242.html

8. Опитування: бізнес в Україні не бачить прогресу в боротьбі з корупцією [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dw.com/uk/

9. Підприємці назвали основні проблеми ведення бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukranews.com/ua/news/ 431213-pidpryyemci-nazvaly-osnovni-problemy-vedennya-biznesu-v-ukraini

10. Розвиток малого і середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrainiansinmd.wordpress.com

11. Що заважає бізнесу в Україні нормально працювати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ua.112.ua/mnenie/shcho-zavazhaie-biznesu-v-ukraini-normalno-pratsiuvaty-266255.html

12. Юринець З.В. Чинники, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки / З.В. Юринець // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький : Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету, 2013. – № 4, том 1 (202). – С. 230–233

13. Audretsch D. First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises / D. Audretsch, R. Horst, T. Kwaak, R. Thurik. – European Commission, Directorate General Enterprise and Industry, Zoetermeer, 2009.

14. Doing Business-2017. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu

15. European SMEs recovery continues [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review-2016_en

16. Enterprise Surveys. Ukraine (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/ukraine

Надійшла: 27.07.2017; рецензент: д. е. н., проф. Юринець З.В.

УДК 330

РЗАЄВА Т.Г., БОНДАР О.В.
Хмельницький національний університет

АНАЛІТИЧНІ ОЗНАКИ ЗРОСТАННЯ РИЗИКУ ЗАГРОЗ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто можливі напрями прояву ризику за показниками фінансової звітності. Запропоновано вивчати ризик як комплексну економічну категорію. Обґрунтовано основні характеристики розуміння ризику за сучасних умов. Розглянуто окремі методи аналізу виявлення і оцінки рівня загроз фінансовій безпеці підприємства та визначення ознак ризику. Встановлено основні характеристики ознак ризику за показниками фінансової звітності. Встановлено взаємозв'язок ознак та тенденцій прояву ризику загроз банкрутства на рівні господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: банкрутство підприємства, ознаки ризику, тенденції ознак ризику, показники фінансової звітності, пропорції успішності, фінансові коефіцієнти.

RZAYEVA T., BONDAR O.
Khmelnytsky National University

THE ANALYTICAL SIGNS OF INCREASING OF RISK THREATS OF ENTERPRISE BANKRUPTCY

The article discusses the possible directions of manifestation of risk according to the indicators of the financial statements. Invited to consider the risk as a complex economic category. Are substantiated the basic characteristics of understanding of risk under the present conditions. Discussed selected methods of analysis detection and estimation of level of threats to financial safety of the enterprise and determination of signs of the risk. Communication is established of the basic characteristics of signs of the risk with the directions of using the information of the financial statements. Proven the relationship between signs and tendencies of manifestation of the risks of threats of bankruptcy at the level of the business entity. Defined manifestation signs of risk on the directions of analysis indicators of the financial statements. Are substantiated the directions minimize the risk of bankruptcy enterprise. Proposed directions of minimization and financial risks insurance of the process of formation of expenses, revenues and financial results.

Keywords: the bankruptcy of the enterprise, signs risk, trends of the signs of risk, indicators of the financial statements, the proportions of successfulness, financial ratios.

Постановка проблеми. Своєчасність виявлення загроз неплатоспроможності є запорукою мінімізації рівня загроз діяльності підприємства. Оперативне діагностування та запобігання ризику банкрутства може суттєво знизити рівень ризику зростання банкрутства підприємство. Мінімізація ризику загроз банкрутства свідчить про те, що підприємство має достатній рівень платоспроможності та ліквідності, оптимальний рівень ділової активності, достатній рівень результативності діяльності.

За умов мінливої ринкової економіки виникає постійна загроза ризику зростання ймовірності банкрутства господарюючих суб'єктів. Зростання ризику банкрутства відображається, в першу чергу, за такими ознаками: характеристики фінансової стійкості, що мають негативну тенденцію; недотримання розрахункової дисципліни; стабільна негативна тенденція фінансових результатів; стабільне зниження рівня ліквідності та платоспроможності та ін. Зазначені характеристики свідчать про утруднення умов господарювання більшої частини підприємств. Зростання неплатоспроможності господарюючих суб'єктів підкреслюють доцільність дослідження ознак ризику банкрутства за умов, що склалися і викликають потребу подальшого дослідження проблем оцінки та діагностики перспектив зростання ризику банкрутства підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Вітчизняна та зарубіжна наукова думка представляє значну кількість моделей оцінки ймовірності банкрутства. У розвинених економіках найпоширенішими методами передбачення ризику банкрутства є моделі таких економістів, як Е. Альтман, Г. Спрінгейт, Р. Тафлер, Р. Ліс та ін. Заслуговують на увагу моделі оцінки ризику банкрутства, що використовуються у вітчизняній практиці. Проблеми попередження та нейтралізації ризиків неплатоспроможності підприємства досліджували такі провідні науковці, як О.В. Білоус, В.В. Вітлінський, О.Б. Данченко, Н.Б. Єрмасова, Д.А. Штефанич та ін. Вивчали питання управління, діагностики та страхування ризику діяльності підприємства досліджували І. Бланк, В. Гранатуров, В. Дикань, В. Лук'янова, В. Ортинський, О. Маковоз, Л. Некрасенко, Н. Паліга, Е. Четиркін, А. Холоденкота ін. Значна кількість публікацій з обраної проблеми не зменшує актуальності її дослідження і породжує відповідно ряд дискусійних питань, що потребують подальшого обговорення.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження ознак ризику ймовірності банкрутства господарюючого суб'єкта та обґрунтування тенденцій їх розвитку за умов інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Мінімізація ризику банкрутства має позитивний вплив на рівень фінансової безпеки підприємства, рівень його конкурентоспроможності, фінансового стану та ін.

Джерелом загроз є певні негативні чинники й умови функціонування фінансової системи підприємства: це може бути один чинник (умова) або їхня сукупність. Однак джерелом загрози є не

негативний чинник, а його деструктивна дія на можливості реалізації конкретних фінансових інтересів підприємства і забезпечення його фінансової безпеки. Така негативна дія чинника має ймовірнісний характер, це обов'язковий атрибут будь-якої загрози фінансовій безпеці підприємства. В результаті негативного впливу загрози її дія наносить безпосередній або опосередкований збиток підприємству [3, с.117-118].

Головною метою фінансової безпеки підприємства є ефективна господарська діяльність підприємства в поточному періоді, і достатній потенціал для функціонування і розвитку в майбутньому. Головні функціональні цілі фінансової безпеки наступні: забезпечення високих фінансових результатів діяльності підприємства; забезпечення та підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства; забезпечення технологічної незалежності та технічного потенціалу підприємства; досягнення високої конкурентоспроможності; забезпечення ефективності фінансового менеджменту; забезпечення високої ліквідності активів підприємства. Однією з умов стану фінансової безпеки підприємства є захищеність його фінансових ресурсів від зовнішніх і внутрішніх загроз. У зв'язку з цим всебічне вивчення сутності загроз, їх видів та класифікації, набувають важливого значення для дослідження сутності фінансової безпеки підприємства в структурі економічної безпеки підприємств [1, ст.232-233].

Управлінці всіх рівнів, приймаючи управлінські рішення, йдуть на певний ризик, у результаті якого отримають вигоду або ж будуть мати втрати. У цьому разі аж ніяк не можна говорити про загрозу, пов’язану з його рішеннями. Загроза бізнесу може виникнути лише у разі несприятливого розвитку подій, тобто можна стверджувати, що загрози виникають, зокрема, у результаті прийняття ризикових рішень. І навіть стихійне лихо, через яке може бути завдано значної шкоди аж до втрати бізнесу, варто трактувати як загрозу, що виникає у результаті прийняття рішення про вкладення капіталу у підприємницьку діяльність (а не в цінні папери, наприклад) [4, ст.237-238].

Банкрутство – це один з ключових елементів ринкової економіки й інститут системи громадського та торговельного права. З економічного погляду банкрутство є неспроможністю продовження суб’єктом, який має значні борги перед кредиторами і зобов’язання перед бюджетом, своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності й безприбутковості. Наслідком незадовільного фінансового стану більшості вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їх кредиторської та дебіторської заборгованостей. Неплатоспроможність є, у свою чергу, підставою для оголошення підприємства банкрутом. За нормальних умов господарювання акціонери та кредитори сподіваються на винагороду, рівень якої залежить від рівня прибутковості фірми [5, ст.171].

Для виявлення і оцінки рівня загроз фінансовій безпеці підприємства та визначення ознак ризику найбільш придатні такі методи аналізу: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, метод розробки сценаріїв розвитку подій та ін. Розглянемо окремі з них для виявлення і оцінки рівня ризику фінансовій безпеці підприємства.

Використання SWOT-аналізу у вигляді методу виявлення і якісної оцінки рівня загроз фінансовій безпеці підприємства полягає у наступному. Його застосування є доцільним для оцінки поточного стану фінансової безпеки підприємства і виявлення загроз і має певні особливості. До прикладу сильними сторонами фінансової діяльності підприємства виступають позитивні внутрішні умови здійснення фінансової діяльності, слабкими сторонами – негативні внутрішні умови у вигляді внутрішніх загроз, можливостями – позитивні зовнішні умови здійснення фінансової діяльності, власно загрозами – негативні зовнішні чинники у вигляді зовнішніх загроз фінансовій безпеці. При застосуванні SWOT-аналізу в процесі виявлення і визначення рівня загроз фінансовій безпеці слід мати на увазі, що найсуттєвіші загрози виникають, коли негативний розвиток ситуації у зовнішньому середовищі підприємства накладається на слабкі сторони самого механізму управління фінансової безпеки підприємства, тобто у такому разі має місце негативний кумулятивний ефект. Найбільші потенційні можливості забезпечення належного рівня ФБП стають результатом наявності і сукупної дії позитивних чинників зовнішнього середовища і сильних сторін самого механізму управління фінансовою безпекою.

Використання SWOT-аналізу надає можливість також визначати стратегії дій щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства. Для цього слід застосовувати відповідну матрицю.

Для виявлення і якісної оцінки рівня загроз фінансовій безпеці підприємства можна використовувати метод PEST-аналізу, який дозволяє виявляти загрози з боку зовнішнього середовища макрорівня. За цього методу такі загрози поділяють на чотири різновиди, які позначаються абревіатурою англійських літер: P (political and legal environment) – політико-правове середовище; E (economic environment) – економічне середовище, S (sociocultural environment) – соціокультурне середовище, T (technological environment) – технологічне середовище.

Економічне середовище (economic environment) впливає і відповідно таїть загрози фінансовій безпеці підприємства через ті чи інші темпи розвитку економіки країни. В першу чергу, це стосується ВВП, національного доходу, темпів інфляції, балансу грошових доходів і витрат населення, динаміки валютного курсу, рівня кредитних ставок, рівня монетизації економіки, облікової ставки НБУ, наявності дефіциту державного бюджету, сальдо зовнішньоторговельного балансу тощо.

В соціокультурному середовищі (sociocultural environment) на стан фінансової безпеки підприємства впливають такі чинники, які можуть мати негативний характер: освітній і культурний рівень працездатного

населення, рівень підготовки фахівців з вищою освітою в галузі фінансової діяльності, відношення населення до здійснюваних ринкових реформ.

Технологічне середовище (technological environment) робить найбільший вплив на стан фінансової безпеки через впровадження інновацій у технічні засоби управління, фінансові інструменти і технології.

В процесі проведення PEST-аналізу спочатку виявляються зовнішні загрози, а потім у якісному плані оцінюється їхній вплив на стан фінансової безпеки підприємства [2, ст. 142].

Відповідно до існуючих теоретичних підходів до розуміння категорії ризик вважаємо за доцільне вивчати його як комплексну економічну категорію. За сучасних умов господарювання буде доречним окреслити такі основними ознаки категорії "ризик":

- відображає міру (ступінь) досягнення сподіваного результату, а також показує невдачі та відхилення від цілей;
- пов'язаний з подоланням невизначеності та конфліктності у ситуації неминучого вибору;
- ситуативна характеристика розвитку системи у просторі і часі, яка носить об’єктивний характер і призводить до зміни рівноважної стійкості системи;
- характеризує втрати підприємства можливість виникнення збитків невизначеність результату й наслідків (кількісний підхід);
- можливі несприятливі (або навпаки, сприятливі) наслідки, міра економічної безпеки;
- характеризує невизначеність реалізації цільових задач; невизначеність кінцевого результату; можливого відхилення від мети.

Відповідно до мети дослідження буде доречним окреслити основні ознаки та тенденції прояву ризику банкрутства за інформацією фінансової звітності. Відповідність ознак та тенденцій ризику банкрутства представлена у табл. 1.

Відповідно до вказаних ознак та тенденцій прояву ризику банкрутства за показниками фінансової звітності доцільно визначити такі їх характеристики:

- недотримання нормативних значень показників фінансової стійкості та їх негативна тенденція;
- недотримання рекомендованих значень та бажаних тенденцій показників ліквідності підприємства;
- стійка негативна динаміки фінансових коефіцієнтів оцінки якості фінансування;
- негативні динаміка характеристик балансової напруги (зростання) підприємства та його операційної безпеки (зниження);
- недотримання пропорцій успішності за інформацією балансу підприємства та їх негативна тенденція;
- недотримання взаємозв’язку та взаємозалежності темпів зростання показників характеристик конкурентоспроможності (балансової напруги та операційної безпеки);
- недотримання взаємозв’язку та взаємозалежності темпів зростання показників характеристик рівня ділової активності підприємства та ін.

Таблиця 1

Взаємозв’язок ознак та тенденцій прояву ризику банкрутства на рівні господарюючого суб’єкта

Ознаки	Тенденції
Рівень ліквідності та платоспроможності	зниження рівня ліквідності та платоспроможності (негативна тенденція)
Характеристики фінансової стійкості	нестійка тенденція (різка негативна)
Розрахункова дисципліна	погіршення якості виконання (недотримання розрахункової дисципліни)
Фінансові результати, доходи, витати	нестійка тенденція (різка негативна)
Показники оборотності активів	мінлива (негативна) тенденція до зниження
Рівень фінансової безпеки	нестійкий (зниження)
Рівень конкурентоспроможності	зниження (зростання балансової напруги, зниження рівня операційної безпеки)
Ефективності та результативності діяльності підприємства	зниження рівня ділової активності, недотримання взаємозв’язку та взаємозалежності темпів зростання показників фінансової звітності

З метою мінімізації рівня ризику банкрутства важливо звернути увагу на регулювання потреби у джерелах формування активів за їх складовими, а саме:

- оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства з погляду питомої ваги власних і запозичених;
- оптимізація й регулювання структури власного капіталу та диверсифікація підходів до її формування;
- оперативний перегляд і обґрунтування переваг (з урахуванням стратегії) залучення обсягів запозичених фінансових ресурсів;

- оптимізація структури запозиченого капіталу з погляду обсягу залучення в розрізі довгострокових та поточних зобов'язань;

- оперативний контроль розрахунків для повернення основної суми кредиту і відсотків за нею;

- перевірка й забезпечення умов ефективного використання та повернення кредиту;

- оптимізація структури власних фінансових ресурсів з погляду частки залучених за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

Важливим напрямом запобігання небезпекам процесу формування витрат та доходів є мінімізація і страхування фінансових ризиків, а саме:

- оцінка і прогнозування ступеня ймовірності окремих фінансових ризиків та рівня можливих фінансових втрат;

- формування і дотримання оптимального співвідношення рівня прибутковості (збитковості) та ризику за окремим фінансовими операціями;

- прогнозування максимально можливого рівня ризиків за окремими фінансовими операціями у випадку їх виправданості;

- розробка системи профілактичних і запобіжних заходів для забезпечення зниження ймовірності виникнення ризиків;

- формування певного страхового резервного фонду, спеціальних цільових резервних фондів, відповідних резервних статей.

Висновки. Використання в аналітичних дослідження запропонованих ознак ризику та тенденцій за їх характеристиками, у розрізі показників фінансової звітності та фінансових коефіцієнтів дасть змогу:

- вчасно виявити та обґрунтувати негативні тенденції зміни показників фінансової звітності, фінансових коефіцієнтів, пропорцій успішності;

- оперативно виявити прояви недотримання взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників фінансової звітності;

- своєчасно розробити систему запобігання прояву ризику та мінімізувати їх негативний вплив за умов інтеграційних процесів.

Використання в практичній діяльності підприємства запропонованих ознак ризику банкрутства забезпечить достатню фінансову стійкість підприємства, гарантує тривалу та стійку платоспроможність господарюючого суб'єкта, підтримає оптимальний фінансовий стан підприємства, рівень його конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та економічної безпеки підприємства.

Література

1. Васькова Ю.І. Фінансова безпека підприємства – провідна складова економічної безпеки та засіб попередження кризи підприємств / Ю.І. Васькова // Наука й економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 230–234.

2. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наук. монографія / Єрмошенко М.М., Горячева К.С. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.

3. Картузов Є.П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки – 2012. – № 9. – С. 115–124.

4. Селюченко Н. Є. Ризики та загрози підприємства: підходи до трактування та уточнення їхньої суті / Н. Є. Селюченко, В. М. Климаш // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 720. – С. 234–239.

5. Ткаченко А.М. Попередження загрози банкрутства промислового підприємства / А.М. Ткаченко, В.П. Мельничук // Економічний Вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 5. – С. 170–176.

Надійшла: 23.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М.Д.

УДК 330

РЗАЄВ Г.І., ДРАГОЧИНСЬКА Д.О.
Хмельницький національний університет

ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЯК АНАЛІТИЧНІ ОЗНАКИ ПРОЯВУ РИЗИКУ ЗА УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В статті розглянуто показники рентабельності у розрізі її видів. Проведено їх групування залежно від методів оцінки. Виділено напрям, що об'єднує витратний, дохідний, ресурсний підходи. Розглянуто напрям, що ґрунтується на ресурсному, витратному, ресурсно-витратному підходах. Запропоновано ресурсно-результативний підхід, який відповідає саме умовам невизначеності. Визначено три групи показників та запропоновано їх використовувати як аналітичні ознаки прояву ризику за умов невизначеності.

Ключові слова: рентабельність виробництва, рентабельність продукції, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність видів діяльності.

RZAYEV G., DRAGOCHYNSKA D.
Khmelnytsky National University

PROFITABILITY INDICATORS AS ANALYTICAL CHARACTERISTICS OF RISK MANIFESTATION UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY

The article deals with the indicators of profitability in terms of its types. The method of their calculation and their economic content is considered. Grouping profitability indicators based on research directions and assessment methods is done. The direction that unites costly, profitable, resource approaches is highlighted. The direction based on resource, costly, resource-costly approach is considered. Their advantages and disadvantages are determined. Use of the resource-efficient approach that meets the conditions of uncertainty and risk is proposed. Three groups of indicators as analytical indicators of risk have been identified and proposed to be used in a resource-efficient approach. The method of calculation and the economic content of efficiency indicators in the context of three groups are outlined. The advantages of the resource-efficient approach are determined.

Key words: profitability of production, profitability of products, profitability of assets, profitability of own capital, profitability of kinds of activity.

Постановка проблеми. Результативність діяльності підприємств та їх подальший розвиток значною мірою залежать від ефективності їх функціонування. Крім того ефективність функціонування господарюючих суб'єктів значною мірою залежить від результативності їх діяльності. За умов мінливої економіки фінансистів всіх рівнів цікавлять, в першу чергу, якісні ознаки та характеристики діяльності підприємств. Саме показники ефективності та їх динаміка значною мірою формують стратегію функціонування та обумовлюють перспективи діяльності господарюючих суб'єктів.

За умов невизначеності та нестабільності підприємства в першу чергу цікавлять не тільки кінцеві результати діяльності підприємства, але й показники які показують ефективність отриманих результатів. Показники ефективності функціонування представляють особливу аналітичну цінність: по-перше, вони характеризують економічну ефективність господарської діяльності, по-друге, використовуються в моделях чинників, що відображають взаємозв'язок якісних показників господарської діяльності. До найцікавіших показників відносять рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу. З метою більш глибокого аналізу чинника показники рентабельності можуть бути розраховані за чистим прибутком або за прибутком від продажу, а постійний капітал виражений власним капіталом або загальною сумою власного і довгострокового позикового капіталу. Різноваріантність досліджень показників рентабельності підкреслюють актуальність обраної проблеми та підкреслюють необхідність її подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти дослідження показників ефективності та результативності функціонування господарюючих суб'єктів вивчали такі провідні зарубіжні та вітчизняні науковці, як М. Алле, В. Батрасов, А. Борисов, В. Геєць, П. Друкер, О. Олексюк, В. Паретто, В. Петті, Т. Пітерс, С. Покропивний, В. Прядко, Б. Райзберг, І. Прокопенка та ін. Важливо наголосити, що значна кількість наукових публікацій, що розглядають ефективність та результативність під різними кутами досліджень породжує відповідно дискусійні питання, які потребують обговорення. Так, думки науковців розходяться щодо групування показників рентабельності за їх характеристиками та за методиками розрахунку. Відповідно є не до кінця визначені методики розрахунку, а саме, що науковці у кожному конкретному випадку можуть вважати результатом, а що витратами, що сприяли їх отриманню.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження існуючих груп показників рентабельності, методик їх розрахунку та оцінка їх відповідності умовам невизначеності та ризику.

Виклад основного матеріалу. Кожному підприємству необхідна інформація про рентабельність його діяльності. Основним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва, що розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до всього авансованого капіталу (суми всіх активів). В економічній літературі її часто називають загальною рентабельністю [4].

Рентабельність підприємства – це найбільш узагальнений показник його діяльності. В ньому синтезуються всі фактори виробництва та реалізації продукції, оборотність коштів та позареалізаційні фінансові результати [2].

Розрізняють чисельні показники, які характеризують ефективність господарської діяльності підприємства. Використання того чи іншого показника залежить від характеру оцінки та інтересів користувачів економічної інформації. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від господарської діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства. У загальній формі рентабельність розраховується як відношення прибутку до витрат, або застосованих ресурсів (капіталу).

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарської діяльності, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Існує три підходи до розрахунку показників рентабельності: витратний; дохідний; ресурсний. Залежно від того, з чим порівнюється показник прибутку, виділяють наступні групи показників рентабельності (рис. 1) [6]:

- показники, що базуються на витратному підході – рентабельність продукції, рентабельність операційної, звичайної та інвестиційної діяльності;
- показники, що характеризують прибутковість продажів – валова і чиста рентабельність продажів;
- показники, що базуються на ресурсному підході – рентабельність сукупних активів, або загальна рентабельність, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу і та. ін.

Витратний використовується для розрахунку показників рентабельності продукції. Ці показники розраховуються як відношення прибутку і відповідних витрат. В якості витрат: сума витрат на виробництво, реалізацію продукції, здійснення інших видів діяльності, повна собівартість реалізованої продукції, повна собівартість одиниці продукції. Показники рентабельності, розраховані за даним методом, характеризують ефективність використання коштів, спожитих у процесі виробництва або здійснення інших видів діяльності [8].

Доходний підхід повинен враховувати як результати бізнес процесів (доход або прибуток, збитки, нульовий результат), так і майбутні або існуючі доходи (прибутки) від приєднаних до бізнесу (асоційованих) нематеріальних об'єктів, таких як гудвіл, торгова марка, торговий знак. На відміну від витратного підходу, вказані об'єкти повинні оцінюватись згідно доходу, який вони додатково додають, незважаючи на те, що можуть бути не зафіксовані в балансі підприємства, на основі якого існує бізнес [7].

Сутність ресурсного підходу до розрахунку показників рентабельності полягає в тому, що в чисельнику використовуються показники загальної, чистого прибутку або прибутку від реалізації, а в знаменнику – ресурси, у якості яких найбільш часто застосовуються показники капіталу [8].

В економічній літературі найчастіше зустрічають такі показники рентабельності: рентабельність окремих виробів, рентабельність реалізованої продукції, рентабельність виробництва, рентабельність активів та власного капіталу.

Рентабельність окремих виробів – показує скільки прибутку приходиться на одну гривню витрат за окремим виробом і розраховується як відношення прибутку від конкретного виробу до його собівартості.

Рентабельність реалізованої продукції – показує, скільки прибутку від реалізації приходиться на одну гривню виручки від реалізації і розраховується як відношення валового прибутку (чистого прибутку) до суми виручки від реалізації.

Рентабельність виробництва – показує, скільки прибутку приходиться на одну гривню основних і оборотних фондів і розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (чистого прибутку) до середньорічної вартості основних та оборотних фондів.

Рентабельність активів – показує, скільки чистого прибутку приходиться на одну гривню коштів, що вкладені в активи підприємства і розраховується як відношення чистого прибутку до суми активів за балансом підприємства.

Рентабельність власного капіталу – показує, скільки чистого прибутку приходиться на одну гривню власного капіталу і розраховується як відношення чистого прибутку до загальної суми власного капіталу [1].

Для оцінки ефективності діяльності підприємства використовують різні показники рентабельності, розрахунок яких обумовлюється метою дослідження. Саме завдання розрахунку та оцінки окремих показників рентабельності визначають показники результатів (чисельник формули) та знаменник, що обумовлюють як показник витрат, який може також бути результатом. Показники результату, як і показники витрат, можуть бути різноваріантними.

Результатами здійснення підприємством різних напрямків виробничо-комерційної діяльності можуть бути обсяги виготовленої чи реалізованої продукції в натуральному чи вартісному (за чистою доданою вартістю, собівартістю, оптовими чи роздрібними цінами) виразі або прибуток (валовий, операційний, фінансовий, чистий тощо). Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги зробити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною

отримані ці результати. Звідси, для отримання об'єктивної діагностики результативності підприємства необхідно також враховувати оцінку тих витрат, що дали змогу отримати ті чи інші результати. Процес підприємницької діяльності здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні фонди), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Загальна методологія визначення результативності може бути формалізована таким співвідношенням [3, с.272-273]:

$$R = \frac{P}{B}, \qquad (1)$$

де R – результативність (ефективність);
P – результат (ефект);
B – витрати (ресурси).

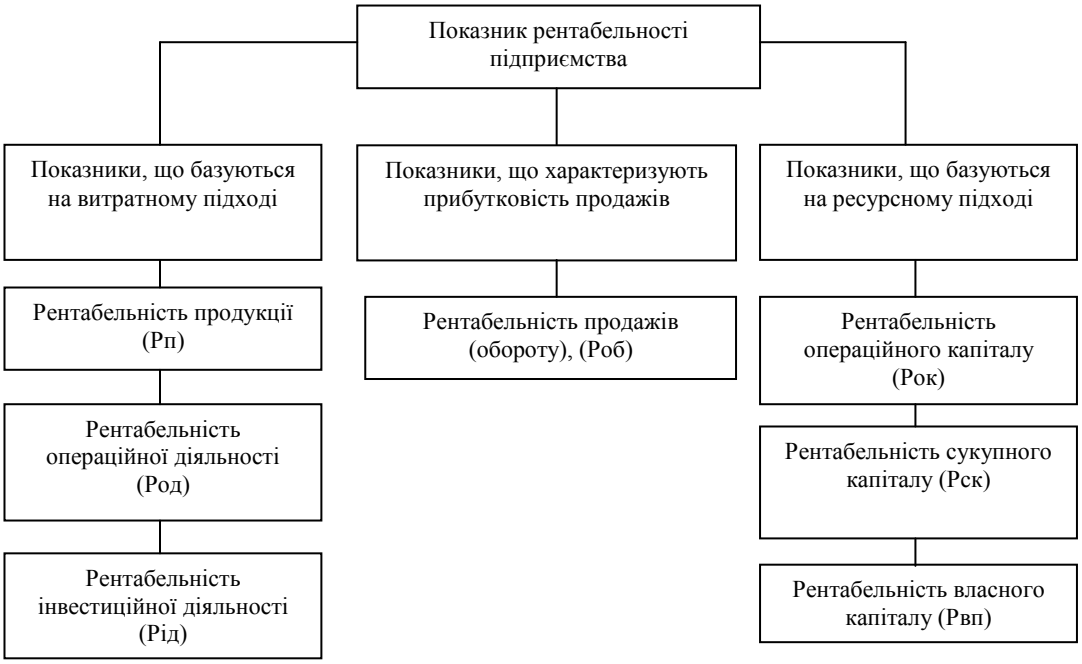

Рис. 1. Показники рентабельності підприємства [6]

Взагалі, питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що – витратами, які зумовили появу цих результатів, є дискусійними. Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання. Але з усієї їх множини найбільш обґрунтовані точки зору можна об'єднати в межах таких трьох підходів [3, с. 274]:

- ресурсний – економічний результат порівнюється з економічною оцінкою ресурсів, які було задіяні.

- витратний – економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням.

- ресурсно-витратний, що, як це видно з самої назви, являє собою певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей діяльності (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен з цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими завданнями.

Що стосується чисельника формули ефективності, то тут також можна виділити три найзагальніші підходи [3, с.274–276].

1. За результат приймається валова вартість створеного за повний період продукту (наприклад, виготовлена або реалізована продукція за оптовими цінами). Під час оцінки використовуються показники дохідності.

2. Результатом виступає прибуток. Це досить поширений підхід, і при його застосуванні формується множина показників рентабельності, коли прибуток співвідноситься з собівартістю або з вартістю основних фондів, або з величиною активів підприємства чи його капіталом тощо. При розрахунку рентабельності у чисельнику формули можна використовувати різні величини прибутку: валовий прибуток – (враховується лише один напрямок діяльності підприємства (основна діяльність)); операційний прибуток – враховується тільки операційна діяльність, не враховується фінансова і надзвичайна діяльність; операційний прибуток + прибуток від фінансової діяльності – не враховується надзвичайна діяльність; операційний прибуток + прибуток від фінансової діяльності + надзвичайний прибуток.

3. За результат приймається сума прибутку та амортизації. Річ у тім, що з точки зору попереднього підходу підприємство, яке має збиток, тобто від'ємну величину прибутку (що визначаються за тією або іншою законодавчо визначеною методологією), автоматично є нерентабельним, а отже, й неефективним. Але для перехідної економіки, у якій відбуваються інтенсивні трансформаційні процеси, на думку окремих економістів, ефективною, тобто результативною може вважатися діяльність і такого підприємства, яке не може забезпечити певного відтворення своїх ресурсів, передусім основних фондів. Ідеться про те, що втрати суспільства в разі ліквідації такого підприємства будуть все ж більшими ніж тоді, коли воно продовжуватиме діяльність до повного спрацювання своїх основних фондів [3, с.275-276].

Порівнюючи можливості використання для діагностики фінансових результатів різних напрямків діяльності підприємства можна зробити наступні висновки:

1) показники дохідності здійснюють співставлення рівня сукупних доходів і витрат, тобто показують скільки гривень доходу від даного напрямку діяльності було одержано на 1 гривню витрат. Цей показник виступає стимулятором при оцінці на відміну від відомого оберненого показника "витрати на 1 гривню", що надає ширші можливості при прогнозуванні і ранжуванні показників діяльності підприємства. Дохідність завжди буде приймати значення більше нуля. Виходячи із величини дохідності можна зробити наступні висновки про результативність діяльності:

- дохідність менша за одиницю – доходи від даного напрямку діяльності не покривають витрати, тобто підприємство отримує збитки, величину збитків на 1 гривню витрат можна визначити, віднявши одиницю від величини дохідності;
- дохідність дорівнює одиниці – доходи від даного напрямку діяльності дорівнюють витратам, тобто підприємство знаходиться у точці беззбитковості;
- дохідність більша за одиницю – доходи від даного напрямку діяльності перевищують витрати, тобто підприємство отримує прибуток, величину прибутку на 1 гривню витрат можна визначити, віднявши одиницю від величини дохідності;

2) показники прибутковості (рентабельності) порівнюють рівня прибутку і витрат, тобто показують скільки гривень прибутку від даного напрямку діяльності було одержано на 1 гривню витрат. Прибутковість може приймати значення як більше, так і менше нуля. Виходячи із величини прибутковості можна зробити наступні висновки про результативність діяльності:

- прибутковість менша за нуль – доходи від даного напрямку діяльності не покривають витрати, тобто підприємство отримує збитки;
- прибутковість дорівнює нулю – доходи від даного напрямку діяльності дорівнюють витратам, тобто підприємство знаходиться у точці беззбитковості і прибуток дорівнює нулю;
- прибутковість більша за нуль – доходи від даного напрямку діяльності перевищують витрати, тобто підприємство отримує прибуток [3, с.280–282].

Досліджуючи й узагальнюючи існуючі підходи до розрахунку показників рентабельності, що розглянуті нами вище, а саме: витратний; дохідний; ресурсний [7; 8] та ресурсний, витратний, ресурсно-витратний [3, с. 274] там представляється доцільним запропонувати ресурсо-результативний підхід, який відповідає саме умовам невизначеності.

За даним підходом вважаємо за доцільне розширити зміст поняття «результат», оскільки в ролі результату можуть виступати не лише показники обсягу випуску продукції, а й показники доходу (виручки) від реалізації товарів робіт послуг підприємства, витрат підприємства, кінцеві фінансові результати, фінансові результати (прибутки, збитки) за видами діяльності та ін. Важливо наголосити, що у разі ресурсо-результативного підходу при дослідженні показників ефективності функціонування потребує удосконалення не тільки чисельник, а й знаменник формули. Так, в якості знаменника буде доречним використовувати середньорічну суму активів підприємства, власного та запозиченого капіталу. Ми вважаємо за доцільне, відповідно до запропонованого удосконалення, використовувати при оцінці ефективності функціонування підприємства три групи показників [5, с. 206-207].

Показники витратності, що показують рівень витрат які припадають на одну гривню використаних активів, власного або запозиченого капіталу (розраховуються як відношення повної собівартості до середньорічної суми активів за балансом підприємства, (власного або запозиченого капіталу)). Позитивною є динаміка щодо зменшення показників витратності.

Показники доходності, що показують рівень доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, який припадає на одну гривню використаних активів, власного або запозиченого капіталу (розраховується як відношення доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг до середньорічної суми активів за балансом підприємства, (власного або запозиченого капіталу)). Позитивною є динаміка щодо зростання показників доходності.

Показники прибутковості (збитковості), рентабельності, що показують рівень чистого прибутку (збитку), отриманих на одну гривню використаних активів, власного або запозиченого капіталу (розраховується як відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної суми активів за балансом підприємства, (власного або запозиченого капіталу)). Позитивною є динаміка щодо зростання показників рентабельності (прибутковості), табл. 1. Зазначені показники можуть слугувати аналітичними ознаками прояву ризику за умов невизначеності.

Таблиця 1

Узагальнені показники ефективності функціонування за ресурсо-результативним напрямом [5]

Група		Активи	Власний капітал	Запозичений капітал
1група	Витратності	$\frac{С}{А}$	$\frac{С}{ВК}$	$\frac{С}{ЗК}$
2 група	**Доходності**	$\frac{Д(В)}{А}$	$\frac{Д(В)}{ВК}$	$\frac{Д(В)}{ЗК}$
3група	Прибутковості (збитковості)	$\frac{П(З)}{А}$	$\frac{П(З)}{ВК}$	$\frac{П(З)}{ЗК}$

Для оцінки рівня ризику за умов невизначеності доцільно використовують спосіб групувань, що дає змогу здійснити аналіз рентабельності виробів в галузі. Групування здійснюють за такими ознаками, а заме: за рівнем рентабельності (високий, низький, середній по галузі); за тенденцією рівня показників рентабельності.

Для розуміння ступеня ризику є доцільним здійснити групування продукції галузі, що випускається за рівнем рентабельності (орієнтир – середня рентабельність виробу по галузі). Важливим критерієм рівня ризику є оцінка структури продукції галузі за рівнем рентабельності. Відповідно до оцінки рівня рентабельності доцільно використовувати такі групи:

- вироби з високим рівнем рентабельності (високорентабельні);
- вироби з низьким рівнем рентабельності (низькорентабельні);
- вироби з середнім рівнем рентабельності (відповідно до середньої рентабельності виробу по галузі).

Наступним етапом оцінки ризику є оцінка динаміки рентабельності виробів в порівнянні з минулим періодом. Для цього здійснюють групування виробів за ознакою динаміки показників рентабельності порівняно з попереднім періодом. В даному дослідженні також необхідно дати оцінку динаміки питомої ваги кожної групи в загальному обсязі реалізації. При цьому вироби групуються за такими групами у розрізі показників рентабельності:

- рентабельність має стійку тенденцію до зростання;
- рентабельність має нестійку тенденцію (зростання, зниження);
- рентабельність має стійку тенденцію до зменшення.

Висновки. Доцільно наголосити, що запропонована система показників оцінки ефективності, що сформована за ресурсо-результативним підходом, має комплексний підхід до аналізу ефективності діяльності підприємства, що грунтується на інформації фінансової і є ознаками прояву ризику функціонування підприємства за умов невизначеності.

Використання запропонованої системи показників ефективності в практичній діяльності підприємства дасть змогу:

1. Здійснити аналітичне дослідження ефективності функціонування підприємства за ресурсо-результативним напрямом у відповідності до обґрунтованих баз зіставлення.

2. Здійснити узагальнення результатів досліджень з метою опрацювання варіантів оперативних управлінських рішень з перспективою їх використання для мінімізації рівня ризику за умови невизначеності та нестабільності.

Література

1. Аналіз фінансових результатів і рентабельності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0977&T=10&lng=1&st=0

2. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Івахненко В. М., Горбаток М. І. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 302 с.

3. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі : монографія / за наук. ред. Войнаренка М.П. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 382 с.

4. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; за ред. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

5. Рзаєв Г.І. Фінансова звітність підприємств: аналітичні можливості та перспективи використання : монографія / Г.І. Рзаєв. – Кам'янець-Подільський : ПП «Медобори – 2006», 2015. – 224 с.

6. Аналіз рентабельності продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://refik.in.ua/dtbcaa/1.+організація+економічного+аналізу+на+підприємствіа/part-7.html

7. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства : навч. пос. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

8. Аналіз рентабельності продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://om.net.ua/6/6_5/6_5486_tema-analiz-rentabelnosti-produktsii.html

Надійшла: 23.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М.Д.

УДК 330

РЗАЄВА Т.Г., ПАСТУХ О.В.
Хмельницький національний університет

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО АНАЛІТИЧНИХ ПОТРЕБ

В статті розглянуто теоретичні підходи до оцінки економічної безпеки під кутом ресурсного підходу. Обґрунтовано доцільність використання параметрів її оцінки: трудові, матеріало-виробничі, техніко-технологічні, фінансові. Запропоновано використовувати показники оцінки економічної безпеки у розрізі ресурсних параметрів її оцінки. Визначено параметри оцінки складу, структури, динаміки ресурсів. Обґрунтовано доцільність використання показників ефективності. Визначено індикатори економічної безпеки у розрізі теорій розвитку.

Ключові слова: економічна безпека, ресурсна безпека, корпоративні ресурси, фінансово-виробничі ресурси, ресурсні параметри оцінки.

RZAYEVA T., PASTUKH O.
Khmelnytsky National University

INDICATORS OF EVALUATION AND PROVISION OF THE LEVEL OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE IN ACCORDANCE WITH ANALYTICAL NEEDS

The article considers the theoretical approaches to the estimation of economic security at the angle of the resource approach. The expediency of using the parameters of its estimation is substantiated: labour, material-production, techno-technological, financial. It is suggested to use indicators of economic safety assessment in terms of resource parameters of its estimation. The parameters of estimation of composition, structure, dynamics of resources are determined. The expediency of using efficiency indicators is substantiated. The indicators of economic security are defined in terms of theories of development.

Keywords: economic security, resource safety, corporate resources, financial and production resources, resource parameters of estimation.

Постановка проблеми. За умов нестійкої динаміки економіки країни дослідження та оцінка рівня економічної безпеки набувають першочергового значення. Результативність діяльності господарюючих суб'єктів значною мірою залежить від стану їх економічної безпеки. Нестабільність діяльності підприємств підвищує рівень залежності результатів їх діяльності від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Крім того ефективність діяльності підприємства напряму залежить від рівня їх економічної безпеки, яка, в свою чергу, знаходиться в залежності від результативності та ефективності функціонування підприємства. Крім того рівень економічної безпеки господарюючого суб'єкта може впливати на рівень його конкурентоспроможності, ділової активності. Ситуація, що склалася, доводить доцільність дослідження стану економічної безпеки, його оцінки та підтримки. Умови часу вимагають розробки індикаторів оцінки економічної безпеки відповідно до її функціональних складових. Отже, на сьогодні є важливим визначити та обґрунтувати показники (індикатори) оцінки та забезпечення рівня економічної безпеки, відповідно до аналітичних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки, підтримки та забезпечення економічної безпеки досліджували науковці всіх рівнів. Провідними дослідниками зазначених питань досліджували Андрушків Б.М., Ареф'єва О.В., Бланк І.А., Войнаренко М.П., Грунін О.А., Зубік В.Б., Зубік Д.В., Камлик М.І., Кузенко Т.Б., Покропивний С.Ф., Реверчук Н.Й., Рудницька О.В. та ін.

В процесі дослідження існуючих теоретичних підходів до оцінки економічної безпеки нами було виділено такі напрями її дослідження: через захищеність законних та життєво важливих його інтересів підприємства через правовий аспект його діяльності; як стан, що забезпечує стійкий розвиток підприємства; у руслі фінансового підходу, через розкриття фінансових характеристик; через стан ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства. Найбільш поширеним напрямом оцінки економічної безпеки, який підтримує більшість науковців є напрям оцінки, що базується на оцінці ефективності використання корпоративних ресурсів. Розгалуженість площин дослідження зумовили необхідність узагальнення та укрупнення показників (індикаторів) оцінки економічної безпеки за основними напрямами, що відповідають напрямам аналітичного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних підходів до розуміння економічної безпеки, що ґрунтується на ресурсному підході та розглядається як стан ефективності використання корпоративних ресурсів і обґрунтування показників (індикаторів) його оцінки.

Основні матеріал дослідження. Для здійснення своєї діяльності всі господарюючі суб'єкти використовують певні види фінансово-виробничих ресурсів. Ефективність використання ресурсів обумовлює процес формування проміжних та кінцевих результатів діяльності підприємства, оптимізацію процесу формування його доходів та витрат, рівень його ділової активності, фінансовий стан, рівень економічної безпеки та ін. Саме стан фінансово-виробничих ресурсів та ефективність їх використання формують стан економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Важливо наголосити, що за умов інтеграційних процесів фінансові ресурси неможливо розглядати окремо від виробничих, причому виробничі ресурси на певному етапі є похідною від фінансових і навпаки. Функціонування підприємства передбачає використання й відтворення необоротних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Вихідним моментом діяльності будь-якого підприємства є кругообіг та перевтілення ресурсів [7, с. 21].

Фінансово-виробничі ресурси представляють собою комплексну взаємозалежність та взаємозв'язок складових ресурсного потенціалу підприємства, що формується залежно від потреб виробництва з метою отримання економічних вигод у майбутньому. Відповідно можна виділити наступні особливості фінансово-виробничих ресурсів:

- ресурси є невід'ємною складовою ресурсного потенціалу операційної діяльності суб'єкта господарювання;
- структура ресурсів складна, але гнучка та динамічна і знаходиться у тісному зв'язку з процесом виробництва;
- використання будь-яких видів ресурсів відбувається в комплексі та передбачає зміну форми їх прояву і відтворення у процесі фінансово-господарської діяльності [7, с. 23].

Зупинимось на розумінні економічної безпеки як стану ресурсів підприємства. Ґрунтуючись на попередніх дослідженнях під кутом ресурсного підходу доцільно вивчати економічну безпеку підприємства за матеріально-виробничими параметрами, трудовими параметрами, техніко-технологічними та фінансовими параметрами. На разі існує досить багато різних широких і вузько спрямованих підходів до суті економічної безпеки підприємства. Це пояснюється різноманітністю факторів, які впливають на діяльність установ.

Так на думку Покропивного С.Ф. економічна безпека представляє певний стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки та устаткування) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування, динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішніх і зовнішніх негативних впливів (загроз) [4, с.334].

Грунін О.А. вивчає економічну безпеку як стан суб'єкта господарювання, за якого він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення чи захисту від існуючих небезпек та загроз чи інших непередбачуваних обставин, при тому в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику[5, с.37-38]. Стан найбільш ефективного використання ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні та в майбутньому [11].

Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. досліджують економічну безпеку підприємства як стан ефективного використання ресурсів підприємства та наявних ринкових можливостей для запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам, і забезпечення тривалого виживання та стійкого розвитку на ринку відповідно до обраної господарюючим суб'єктом місії [2, с.18].

Судоплатов А.П., Лєкарєв С.В. розглядають економічну безпеку підприємства як стан правових, економічних та виробничих відносин, а також матеріальних, інтелектуальних та інформаційних ресурсів, що виражає здатність підприємства до стабільного функціонування [12, с. 3].

Бланк І.А. [3] вивчає економічну безпеку підприємства як становище найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому.

Поснова Т.В. [8, с. 5] наголошує, що економічна безпека підприємства – це стан, за якого підприємство здатне створювати матеріальні та фінансові ресурси, що є достатнім для життя та розвитку особистості, соціальної, воєнно-політичної стабільності суспільства, а також створює умови для економічного зростання.

У даному контексті є доцільним розглянути економічну безпеку через призму фінансового підходу. Фінансовий підхід до формування поняття «економічна безпека підприємства» передбачає стабільність фінансових показників незалежно від стану зовнішніх та внутрішніх загроз, які не пов'язані з форс-мажорними обставинами.

Реверчук Н.Й. акцентує, що економічна безпека – це система активного захисту від можливих матеріальних, людських і фінансових втрат, у якій наявні чи можливі збитки, менш від встановлених норм [9, с.21]. Андрушків Б.М. підкреслює, що економічна безпека – це економічний стан підприємства, сталий до внутрішніх і зовнішніх змін фінансово-господарської діяльності, не пов'язаний з форс-мажорними обставинами; створення таких умов його діяльності, за яких забезпечується надійний захист економічних інтересів від різних загроз [1, с.23]. Рудницька О.В. вважає, що економічна безпека – це комплекс заходів, які сприяють підвищуванню фінансової стійкості господарчих суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [11].

Множинність визначень поняття економічної безпеки передбачає конкретизацію показників, що її характеризують. Так, пропонується для оцінки рівня ресурсної безпеки вивчати показники (індикатори), що характеризують безпеку основних фондів та безпеку запасів (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки рівня ресурсної безпеки підприємства за складовими [10]

Напрями формування	Індикатори
Безпека основних засобів	введення в дію основних промислових фондів; частка основних засобів у вартості майна; темп змін частки основних засобів у вартості майна, темп змін фондовіддачі; співвідношення сум залишкової вартості основних засобів та статутного і додаткового капіталу, фондовіддача; рентабельність основних фондів
Безпека запасів	сума матеріальних витрат; частка запасів у вартості майна; темп змін частки запасів у вартості майна, темп змін запасовіддачі, темп змін рентабельності матеріальних ресурсів; коефіцієнт запасовіддачі; рентабельність матеріальних ресурсів

Важливим є дослідити показники, що використовуються для аналізу стану фінансової безпеки підприємства. Чи не найважливішими показниками є показники рентабельності, а саме рентабельність основної діяльності. Для дослідження фінансової безпеки використовують коефіцієнт оборотності оборотних коштів, середній залишок оборотних активів, коефіцієнт фондоємності активів, коефіцієнт покриття поточної заборгованості, показник рентабельності основної діяльності торговельного підприємства тощо. Більш розширено індикатори класифікують відповідно належності до складових фінансової безпеки, у розрізі фінансової, фіскальної, інвестиційної (табл. 2).

Таблиця 2

Система показників оцінки рівня фінансової безпеки підприємства за складовими [10]

Напрями формування	Індикатори
Фінансова	розмір дебіторської та кредиторської заборгованості з контрагентами, середній термін оплати дебіторської та кредиторської заборгованості, запас фінансової міцності; коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами; темп змін коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами, темп змін фінансової незалежності, темп змін ліквідності; темп змін маневреності власних коштів, темп змін фінансової стійкості, темп змін рентабельності власного капіталу; коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт загальної ліквідності; рентабельність власного капіталу
Фіскальна	заборгованість перед бюджетом; темп змін коефіцієнта покриття заборгованості перед бюджетом, темп змін ефективності зобов'язань; коефіцієнт покриття заборгованості перед бюджетом; ефективність зобов'язань
Інвестиційна	довгострокові кредити; темп змін рентабельності інвестицій; рентабельність (капітальних) інвестицій

Проведені дослідження щодо розуміння суті економічної безпеки, її функціональних складових, індикаторів їх оцінки вважаємо за доцільне зазначити наступні напрями формування показників оцінки ресурсної безпеки під кутом ресурсного підходу, за такими параметрами: трудові параметри, матеріально-виробничі, техніко-технологічні, фінансові.

Відповідно до трудових параметрів оцінки економічної безпеки вважаємо за доцільне виділити такі напрями формування показників (індикаторів): показники оцінки забезпеченості підприємства робочою силою (абсолютні та відносні відхилення); показники структури персоналу у розрізі їх категорій та динаміка за ними; показники руху робочої сили у розрізі категорій та динаміка за ними; показники ефективності використання робочої сили (з використанням для розрахунків інформації фінансової та статистичної звітності). За матеріало-виробничими параметрами доцільно використати такі показники діагностики економічної безпеки: показники складу, структури та руху запасів, ефективності їх використання (оборотність запасів у розрізі їх складових: кількість оборотів, тривалість одного обороту); показники ефективності використання матеріалів (матеріаловіддачі, витратовіддача матеріалів, доходовіддача, прибутковість (збитковість)). За теніко-технологічними параметрами доцільно виокремити такі показники (індикатори): показники складу та структури основних засобів у розрізі їх груп та динаміки за ними; показники руху основних засобів; показники ефективності використання всіх основних засобів та у розрізі їх груп (фондовіддачі, витратовіддача основних фондів та їх активної частини, доходовіддача, прибутковість (збитковість)). У розрізі оцінки використання фінансових ресурсів (власного та запозиченого капіталу): показники фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, якості фінансування, оцінки фінансового потенціалу, показники витратовіддача власного та запозиченого капіталу, його доходовіддача, прибутковість (збитковість); взаємозв'язок та взаємозалежності темпів зростання показників фінансової звітності (оцінка ділової активності, конкурентоспроможності (операційної безпеки, балансової напруги), інвестиційної привабливості, ймовірності банкрутства та ін).

Висновки. В результаті дослідження запропоновано вивчати індикатори економічної безпеки за такими параметрами: трудові параметри, матеріально-виробничі, техніко-технологічні, фінансові. Використання зазначених параметрів для оцінки стану економічної безпеки дасть змогу комплексно оцінити стан фінансово-виробничих ресурсів та своєчасно розробити систему заходів для забезпечення та підтримки стану економічної безпеки на оптимальному рівні.

З метою підтримки економічної безпеки є доцільним проводити її аналіз за такими напрямами формування індикаторів її оцінки у розрізі запропонованих параметрів, а саме:

- оцінка складу, структури, руху та динаміки ресурсів у розрізі параметрів її оцінки;
- оцінка показників ефективності використання ресурсів за параметрами їх оцінки;
- оцінка взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників фінансової звітності у розрізі теорій розвитку.

Література

1. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / за наук. ред. Б. М. Андрушківа. – Тернопіль : Терно-граф, 2008. – 424 с.

2. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.

3. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І.А. Бланк.– К. : Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с.

4. Економіка підприємства / заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 2-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

5. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О.Грунин. – СПб : Питер, 2002. – 160 с.

6. Такулов З. Сутність поняття «Економічна безпека підприємства»: неоінституціональний підхід / З. Такулов // Схід. – 2005. – № 6(72). – С. 35–37.

7. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу і оцінки: монографія / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 284 с.

8. Поснова Т.В. Механізм функціонування соціальної складової економічної безпеки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.01 / Т. В. Поснова. − К., 2008. − 19 с.

9. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : [монографія] / Н.Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.

10. Роженко О. В. Обгрунтування системи показників оцінки рівня економічної безпеки торгівельних підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Роженко. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4354

11. Рудницька О.В. Антикризові заходи національних господарств та виклики для економіки України в посткризовий період [Електронний ресурс] / О.В. Рудницька. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_ gum/Evu/2011_17_1/Rudnitskaia.pdf.

12. Судоплатов А. П. Безопасность предпринимательской деятельности : [практ. пособие] / А.П. Судоплатов, С.В. Лекарев. − М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 381 с.

Надійшла: 23.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М.Д.

УДК 330

РЗАЄВ Г.І., ПОВСТЮК Н.Ю.
Хмельницький національний університет

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ СТУПЕНЯ РИЗИКУ ЗНИЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ

В статті досліджено існуючі теоретичні підходи до розуміння поняття «запаси», визначено їх основні характеристики. Окреслено етапи аналізу стану та ефективності використання запасів у розрізі площин досліджень. Запропоновано послідовність аналізу запасів відповідно до змін в економіці. Окреслено напрями оцінки, зазначено індикатори оцінки ризику формування та використання запасів та зазначено шляхи мінімізації ризику їх забезпечення.

Ключові слова: запаси, виробничі запаси, активи підприємства, сировина та матеріали, матеріальні ресурси, оборотність запасів.

RZAYEV G., POVSTYUK N.
Khmelnytskyi National University

INDICATORS OF THE RISK'S EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS LOWERING OF THE STOCK'S USAGE IN ECONOMIC ANALYSIS

The existing theoretical approaches to the understanding of the concept of «stocks» are investigated in the article, the main features of «stocks» are distinguished. The condition of stages analyses ` and the efficiency of usage of stocks are outlined in the plane of investigation. The sequence of analyzing operations ` the stocks are substantiated according to the separate methods of the research. The sequence of the stocks ` analysis according to the changes in the economics is suggested. The directions of valuations of stock are defined. The main indicators of risk assessment of forming and stocks ` usage are outlined. It is suggested to use the indicators of stock output as the indicators of risk assessment of impairment of the usage efficiency. The ways of risk minimization of impairment of the usage efficiency are distinguished and substantiated.

Key words: stocks, production stocks, assets of the enterprise, raw materials and materials, material resources, turnover of stocks.

Постановка проблеми. За умов нестабільності та загострення енергосировинних проблем запаси мають важливу роль в діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. Відповідно своєчасність та об'єктивність облікових процедур та оперативність аналітичних дій значною мірою обумовлюють результати діяльності підприємства. Оптимальність розміру запасів певною мірою зумовлюють результативність діяльності господарюючих суб'єктів. Так, надлишки запасів свідчать про неефективне їх використання і відповідно мають негативний вплив на підприємство. Нестача запасів, в свою чергу, може призвести до порушення виконання виробничої програми, недотримання ритмічності виробництва, невиконання договорів поставки також будуть мати негативні наслідки впливу на результативність та ефективність діяльності підприємства. Зростання собівартості та зменшення сум прибутку, з одного боку, невиконання договорів, відповідні штрафні санкції – з іншого, негативно вплинуть на ефективність та результативність діяльності господарюючих суб'єктів.

Важливо наголосити, що саме своєчасний облік запасів, оцінка динаміки і структури їх щодо відповідності виробничого процесу, розвинена система моніторингу та економічного аналізу на підприємстві дадуть змогу оперативно реагувати на потреби виробництва та відповідно забезпечать ефективність функціонування підприємства. Саме своєчасність та оперативність аналізу дадуть змогу підвищити рівень управління виробничими запасами та підвищити ефективність їх використання. Відповідно умови сьогодення вимагають нових сучасних підходів до розробки системи показників (індикаторів) мінімізації ризиків зменшення ефективності використання запасів. Важливим є дослідження існуючих напрямів аналізу запасів та їх удосконалення відповідно до потреб економіки за умов ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За умов загострення енергосировинних проблем питання розуміння запасів, їх оцінки, окремі характеристики їх використання розглядали як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Значний внесок у розвиток основ аналізу запасів за різними площинами досліджень внесли О.М. Антоненко, М.С. Білик, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, В.О. Василенко, Ю.В. Гончаров, М.І. Горбаток, І.В. Кравченко, Г.І. Кіндрацька, А.Г. Загородній, М.В. Кіндій, Ю.І. Калужняк та ін.

Окремі показники (індикатори) оцінки ефективності використання запасів пропонують М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток Н.Р. Домбровська, Г.І. Купалова, Є.В. Мних, Т.Г. Рзаєва, Г.В. Савицька, Т.А. Талах, Р.В. Фещур, О.І. Шаманська та ін. При значній кількості публікацій, які безумовно мають значну вагу у наукових дослідженнях, залишається значна кількість дискусійних та спірних питань. Однією із важливих проблем є формування напрямів дослідження показників ефективності використання запасів. Так важливо зауважити, що авторами пропонуються певна кількість загальновідомих показників, але при тому вони не пов'язані з результативністю діяльності підприємства і не вивчаються в комплексі через показники фінансової звітності. Актуальність дослідження та наявність певних дискусійних питань щодо вибору індикаторів оцінки ризику ефективності використання запасів обумовили вибір теми дослідження та мету її досягнення.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження існуючих показників оцінки ефективності використання запасів та обґрунтування, в економічному аналізі, вибору індикаторів зростання ризику зниження ефективності їх використання за характеристиками результативності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Запаси представляють собою основний вид активів підприємств, які беруть у виробництві продукції, торгівлі або задіяні у процесі надання послуг. На сьогодні важливою ланкою пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства є аналіз матеріально-виробничих запасів. Саме він дає змогу отримати своєчасну, об'єктивну та оперативну інформацію щодо стану запасів, ефективності їх використання та мінімізації ризиків погіршення структури запасів та їх впливу на результати діяльності підприємства.

Для ефективного функціонування, підприємство повинно бути забезпечене тими або іншими матеріальними запасами з метою організації безперервної діяльності. В економічній літературі існує значна кількість теоретичних підходів до поняття «запаси», які є неоднозначними і у більшості випадків пов'язані з запасами, проте, слід враховувати, що кожна з них має поодиноке значення та відповідне тлумачення.

Згідно з Положенням (стандартом) 9 запаси – це активи, які зберігають для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; зберігають для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

Важливо наголосити, що й дотепер не існує визначеності щодо трактування та розуміння терміну «запаси» в працях учених-економістів. Так, на думку М. Омелянович, під запасами слід розуміти активи, що використовуються на підприємстві в якості сировини та матеріалів при виробництві продукції для її продажу в майбутньому, а також такі, що утримуються для управлінських потреб [16, с.36]. В.О. Василенко під запасами розуміє «резерви матеріальних ресурсів підприємства» [5, с.47]. М.В. Кіндій, Ю.І. Калужняк, О.М. Антоненко термін «запаси» тлумачать як «будь-які ресурси підприємства, що призначені для використання, але тимчасово не використовуються. Запасами можуть бути сировина, паливо, обладнання, машини, товари, електроенергія тощо» [9, с.71]. Ю.В. Гончаров, І.В. Кравченко визначають запаси як наявність матеріальних ресурсів (засобів виробництва і предметів споживання) для забезпечення безперервності розширеного відтворення, обслуговування виробничої сфери та задоволення потреб населення [6, с.51].

Оперативний та своєчасний аналіз показників динаміки і ефективності використання запасів дасть змогу ґрунтовно та всебічно охарактеризувати ефективність використання запасів у розрізі їх складових. Економічний аналіз дозволяє визначити сутність господарських операцій з руху виробничих запасів, реалізувати оцінку господарських ситуацій з використання матеріально-виробничих запасів, визначити резерви під зниження вартості матеріальних цінностей і, як наслідок цього, обґрунтувати рішення для прийняття управлінських рішень. Економічний аналіз узагальнює облікову інформацію про запаси, а також виступає сполучною ланкою між обліком і аудитом. Так метою аналізу запасів є виявлення внутрішньовиробничих резервів від зниження собівартості продукції і відповідно зростання прибутку. Своєчасне забезпечення підприємства необхідною і якісною сировиною та матеріалами сприяє збільшенню обсягів виробництва готової продукції та зниження собівартості. Це, в свою чергу, призводить до збільшення прибутку організації. Різносторонність визначень розуміння запасів відповідно впливає на напрями їх дослідження та відповідно показники (індикатори) їх оцінювання. Зупинимось більш детально на методиках оцінки запасів, що формуються площинами їх досліджень. Розглянемо послідовність здійснення аналітичних процедур аналізу запасів, що пропонуються окремими науковцями (табл. 1).

Таблиця 1

Послідовність дій аналізу запасів за окремими методиками їх дослідження

Автор	Послідовність дій (окремі етапи) у розрізі методик аналізу запасів
Т.Г. Рзаєва [18]	оцінка якості планів матеріально-технічного постачання та аналіз їх виконання; оцінка потреби підприємства в матеріалах; оцінка ефективності використання матеріалів; факторний аналіз загальної матеріалоємності продукції; оцінка впливу вартості матеріалів на обсяг виробництва продукції
Г.В. Савицька [19]	аналіз забезпеченості підприємства матеріалами; аналіз використання матеріалів; аналіз прибутку на одну гривню матеріальних витрат
Р.В. Фещур [22]	аналіз складу і структури запасів; аналіз динаміки зміни запасів; аналіз тривалості знаходження запасів на складах; аналіз відповідності фактичної величини запасів їх оптимальному об'єму

Автор	Послідовність дій (окремі етапи) у розрізі методик аналізу запасів
Є.В. Мних [15]	аналіз складу, структури та динаміки зміни МПЗ; аналіз потреби в МПЗ; аналіз ефективності використання МПЗ
О.І. Шаманська [24]	аналіз забезпечення підприємства матеріалами і обґрунтування оптимальної потреби в них; оцінка і аналіз ефективності використання матеріалів
Ю.В. Гончаров, І.В. Кравченко [6]	аналіз забезпеченості організації матеріалами; аналіз ефективності використання матеріалів; аналіз ефективності управління запасами і витратами
М.В. Кіндій, Ю.І. Калужняк, О.М. Антоненко [9]	аналіз стану товарних запасів; аналіз ефективності товарних запасів; факторний аналіз товарних запасів; оперативний та порівняльний аналіз товарних запасів; імітаційний аналіз оперативного руху товарів. Визначення оптимальних закупівель; імітаційний аналіз управління комерційними процесами в умовах невизначеності

За даними таблиці доцільно виокремити такі напрями аналізу запасів, окремі з яких можуть слугувати показниками (індикаторами) оцінки стану та ефективності використання запасів у розрізі їх складових, а саме:

- оцінка якості планів матеріально-технічного постачання та аналіз їх виконання;
- оцінка потреби підприємства в запасах (у розрізі складових);
- оцінка поточного стану та руху запасів;
- аналіз структури та динаміки запасів (вертикальний і горизонтальний аналіз);
- аналіз оборотності запасів;
- аналіз ефективності використання запасів у розрізі складових і т. д.

Н.Р. Домбровська вважає, що для проведення аналітичних процедур необхідний істотний обсяг інформації, так як процес виявлення нетипової поведінки показників вимагає не лише ретельного вивчення стану справ на підприємстві, але й розуміння економічної ситуації в країні, в галузі, регіоні, на ринку [8, с.138].

Ефективність використання товарних запасів окремі автори трактують по-різному. Зокрема, Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній – пропонують вивчати для оцінки ефективності показники оборотності та рентабельності продажів [10, с.175]; група авторів М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток головним критерієм ефективності використання запасів вважають оборотність товарних запасів [4, с.108].

Важливо зауважити, що більша частина науковців для оцінки ефективності використання товарних запасів пропонують використовувати також показники оборотності і рентабельності. У ході дослідження нами були розглянуті окремі методики аналізу запасів на підприємствах, що розрізняються між собою окремими етапами здійснення оцінки запасів на рівні підприємства.

На думку Г.В. Савицької, матеріаломісткість і матеріаловіддача є найважливішими показниками для аналізу запасів [19, с.172]. На думку Г.І. Купалової, для того, щоб оцінити ефективність використання запасів, необхідно використовувати систему узагальнюючих і приватних показників. Узагальнюючі показники в аналізі запасів використовуються для розгорнутого уявлення про рівень ефективності використання запасів, а також резерви його підвищення. Приватні показники характеризують ефективність споживання окремих елементів матеріальних ресурсів, а саме основних і допоміжних матеріалів, газу, паливно-мастильних матеріалів, електроенергії та ін. Також приватні показники дозволяють знайти шляхи зниження матеріаломісткості окремих виробів [17, с.98].

На базі використання двох підходів, пропонує вивчати ефективність використання матеріальних ресурсів Т.А. Талах. Перший підхід заснований на визначенні результативності використання матеріальних ресурсів. Основними поняттями цього підходу є матеріаломісткість та матеріаловіддача. Матеріаломісткість – це відношення вартості матеріальних ресурсів до обсягу виробничої продукції. Матеріаловіддача – це показник, обернений до матеріаломісткості. Даний показник визначає, скільки продукції припадає на кожну гривню вкладених матеріальних ресурсів [21, с.101].

В цілому можна зауважити, що найбільш поширеними показниками (індикаторами) стану та рівня ефективності використання запасів є індикатори, що формуються за такими напрямами:

- оцінка показників динаміки, складу та структури запасів у розрізі їх складових;
- оцінка оборотності запасів (кількість оборотів, тривалість одного обороту);
- віддача запасів у розрізі їх складових.

Доцільно звернути увагу на третю групу показників – показники віддачі. Умови часу вимагають удосконалених підходів до розуміння показників віддачі запасів. Загальновідомі показники віддачі доцільно

розширити стосовно потреб аналізу. Зазначені показники доцільно розглядати як індикатори зростання ризику зниження ефективності використання. Так, в якості показників (індикаторів) оцінки ефективності використання запасів доцільно використовувати показники, де чисельник, залежно від мети аналізу, може бути представлений такими показниками: повна собівартість (витрати), дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, кінцевий фінансовий результат (чистий прибуток (збиток)). В якості знаменника доцільно використовувати як загальну суму запасів, так і у розрізі складових, відповідно до їх структури. Зазначені показники втратовіддачі, доходовіддачі, прибутковості (збитковості) розраховуються відповідно як відношення повної собівартості, доходу (виручки) від реалізації продукції товарів (робіт, послуг) до середньорічної суми запасів у розрізі їх складових. Крім того доцільно в якості чисельника дробу, а саме показників віддачі запасів підприємства, у разі потреби, доцільно використовувати середньорічну суму власного та запозиченого капіталу.

Застосування певної методики аналізу на підприємстві залежить від виду діяльності та специфіки виробництва. Але при цьому методика аналізу не завжди враховує цілі та завдання суміжних підрозділів. Аналіз запасів має носити системний характер, тому як відхилення від системного підходу може призвести до похибок у прийнятті управлінських рішень відносно запасів.

На даному етапі розвитку економіки є важливим вибір оптимальних методів управління запасами. Економічна ситуація, що склалася в Україні, наголошує Г. Столярчук, свідчить що значна частина вітчизняних підприємств в найближчому майбутньому перейдуть до логістичних методів управління запасами. Крім того, на етапі впровадження логістичного методу управління запасами потрібно застосовувати і нормативний метод управління [20, с.85].

Під нормативним методом розуміється ефективне управління запасами, тобто процесами постачання, виробництва, збуту і т.д. Даний метод сприяє підвищенню швидкості процесів та їх ефективності, що дає змогу оцінити надійність і продуктивність процесів. Нормування запасів є першим кроком до організації управління матеріальними потоками. Метою управління матеріальними потоками є зниження рівня запасів. Це досягається шляхом наведення порядку в організації виробництва, а також удосконалення системи матеріально-технічного постачання.

Висновки. Показники ефективності використання запасів, як індикатори оцінки ризику є доречними та відповідають вимогам часу. Оперативний та своєчасний аналіз показників динаміки і ефективності використання запасів дасть змогу ґрунтовно та всебічно охарактеризувати ефективність використання запасів у розрізі їх складових. Використання запропонованих показників ефективності дасть змогу підняти рівень та якість показників (індикаторів) оцінки зростання рівня ризику зменшення ефективності використання запасів. Зазначена група показників віддачі дасть змогу:

- підняти результативність аналізу запасів у розрізі їх складових;
- забезпечити оптимізацію стану запасів та прискорити оборотність запасів;
- розширити спектр використання показників фінансової звітності для оцінки рівня ризику використання запасів, сприяти розробці системи заходів для мінімізації рівня ризику.

Основним шляхами прискорення оборотності запасів за рахунок підвищення ефективності їх використання є наступні: поліпшення матеріально-технічного забезпечення; оптимізація перехідних залишків матеріалів на кінець кожного місяця; виявлення видів матеріалів які затримують оборотність коштів в запасах; удосконалення, впровадження і повне використання нових технологій та поліпшення організації виробництва.

Використання запропонованих показників ефективності дасть змогу створювати оптимальний резервний запас для безперервного функціонування підприємства у такому розрізі: розробка гнучкої політики формування запасів; опрацювання та використання оптимальних норм складських запасів; з'ясування та визначення причин утворення понаднормових запасів; підвищення ліквідності понаднормових запасів; створення оптимальних резервів грошових коштів на покриття випадкових матеріальних витрат.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» : затв. наказом МФУ від 20.10.1999 р. № 246, із змінами і доп.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий : учебник / Л.С. Васильева, Е.М. Штейн, М.В. Петровская ; под ред. Е. М. Штейн. – Москва : Экзамен, 2008. – 319 с.

3. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебник / Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. ; под ред. М. И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

4. Болюх М. А. Економічний аналіз : навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. ; за ред. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 556 с.

5. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент : навч. посібник. – К. : ЦУЛ, 2007. – 532 с.

6. Гончаров Ю.В. Оцінка виробничих запасів: вітчизняний та зарубіжний досвід / Ю.В. Гончаров, І.В. Кравченко // Облік і фінанси АПК. – 2013. – № 1. – С. 50–53.

7. Горлачук В. В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.

8. Домбровська Н.Р. Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно національних стандартів [Електронний ресурс] / Н.Р. Домбровська // Інноваційна діагностика. – 2011. – № 7. – С. 137–143.

9. Кіндій М.В. Запаси в організації: позитив чи негатив / М.В. Кіндій, Ю.І. Калужняк, О.М. Антоненко // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Львів : Національний університет «Львівська політехніка». – 2012. – № 649 – С. 69–76.

10. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: теорія і практика / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, А.Г. Загородній. – Львів : Магнолія, 2007. – 440 с.

11. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами : навч. посібник / О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2011. – 162 с.

12. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу / Г.І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.

13. Масленніков О. Шляхи ефективного управління товарними запасами кооперативної торгівлі / О. Масленніков // Науковий вісник. – 2009. – № 15. – С. 380–384.

14. Маценко А.А. Інтегральний коефіцієнт визначення ефективності системи матеріально-технічного забезпечення на промисловому підприємстві [Електронний ресурс] / А.А. Маценко. – Режим доступу : http://nauka.zinet.info/21/matsenko.php

15. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.

16. Омелянович М. Оцінка вибуття запасів: вивчаємо методи / М. Омелянович // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 47. – С. 36–39.

17. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.

18. Рзаєва Т.Г. Економічний аналіз : навчальний посібник / Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 198 с.

19. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с.

20. Столярчук Г. Методика аналізу показників ефективності реалізації товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі / Г. Столярчук // Наукові записки. – 2016. – № 15. – С. 83–87.

21. Талах Т.А. Використання прийомів перспективного аналізу при оцінці рівня ефективності використання ресурсного потенціалу в умовах зміни кон'юнктури ринку / Т.А. Талах // Бухгалтерський облік. – 2015. – № 11. – С. 99–103.

22. Фещур Р.В. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080 /bitstream /ntb /10053/1/36.pdf

23. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навчальний посібник / М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2013. – 540 с.

24. Шаманська О. І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2013 – № 3. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1860

Надійшла: 23.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М.Д.

УДК: 658.114.3

РОДІОНОВА І.В.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Досліджено специфіку формування та особливості функціонування корпоративних відносин в Україні та світовій практиці. Здійснено аналіз динаміки розвитку корпоративного сектору в Україні. Розглянуто основні проблеми системи корпоративного управління в Україні, а також розроблено рекомендації щодо якісного формування та налагодження роботи системи корпоративного управління на рівні підприємств корпоративного типу.

Ключові слова: корпорація, корпоративний сектор, акціонерні товариства, корпоративне управління, промислове підприємство.

RODIONOVA I.
Khmelnytskyi National University

FEATURES OF FORMATION OF CORPORATE MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES

Today, one of the main factors of ensuring the competitiveness of domestic enterprises is an efficiently established and organized system of corporate management. The specific features of formation and functioning of corporate relations in Ukraine and the world are investigated. An analysis of the dynamics of corporate sector development in Ukraine is carried out. The main problems of the corporate management system in Ukraine are considered, as well as recommendations for the qualitative formation and implementation of the corporate management system at the level of enterprises of corporate type in Ukraine. Therefore, the issue of improving corporate management requires further research with the development of a mechanism aimed at improving the organization of corporate relations and ways to ensure the effectiveness of corporate management of industrial enterprises.

Keywords: corporation, corporate sector, joint-stock companies, corporate management, industrial enterprise.

Постановка проблеми. В умовах прискорення глобалізаційних та інтеграційних процесів світової економіки, загострення конкурентної боротьби на національних та міжнародних ринках, жорсткості умов випуску конкурентоздатної продукції, яка б відповідала усім потребам кінцевого споживача, перед промисловими підприємствами на сьогодні стоять вкрай важливі завдання, які вимагають удосконалення не лише техніко-технологічних процесів та організації виробництва, а й врахування різнорідних передумов ведення господарської діяльності, використання специфічних стратегій для виходу на нові ринки, формування нових корпоративних структур. Формування корпоративного сектора в Україні можна охарактеризувати тривалим процесом державної приватизації, поступовою глобалізацією вітчизняної економіки, становленням сучасних механізмів корпоративного управління, формуванням ліквідного ринку цінних паперів, фондового ринку, соціальної відповідальності та запровадженням міжнародних стандартів сталого розвитку корпоративних об'єднань, формуванням високого рівня корпоративної культури тощо. Причому корпоративна форма організації господарської діяльності на сьогодні в тих чи інших її проявах характеризується лідируючим положенням у відношенні до інших, що потребує дослідження особливостей формування корпоративного управління на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим підґрунтям для вирішення питань, пов'язаних із формуванням та функціонуванням корпорацій, стали праці багатьох науковців та практиків, серед яких: Д. О. Баюра, В. С. Бондар, М. І. Долішній, М. Є. Єрелюсова, С. М. Ілляшенко, М. І. Овчаренко, О. С. Поважний, Т. М. Халімон, К. С. Шапошников та інші науковці. При цьому значущість проблем дослідження передумов формування ефективного корпоративного управління зумовила нові напрями розвитку сучасної економічної думки.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. У працях вище зазначених вчених сформоване вагоме методологічне та методичне підґрунтя для дослідження різних аспектів формування та функціонування корпоративного управління на підприємствах. Однак, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, питання щодо вивчення особливостей формування корпоративного управління на підприємствах залишаються актуальними і потребують більш поглибленого вивчення.

Формування цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні особливостей формування корпоративного управління на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система відносин, що визначається формуванням, розвитком та вдосконаленням корпоративного управління між органами управління, акціонерами, державою іншими зацікавленими особами, громадськістю, є наразі досить важливою як у світовій, так і вітчизняній економічній практиці та теорії. Будучи однією із найбільш значущих суспільних інститутів, система корпоративного управління виступає чинником довгострокового економічного зростання національної економіки [1].

В Україні становлення корпоративного сектору відбувається у відповідності до загальних світових закономірностей і тенденцій, характерних для сучасного періоду. Розуміння характеру та особливостей трансформації системи корпоративних відносин в Україні в загальному контексті світових перетворень є необхідним для вироблення ефективної корпоративної політики та стратегії розвитку акціонерних товариств і корпоративних структур, які виступають головною складовою виробничого потенціалу України, та напрацювання напрямів державної стратегії щодо розвитку корпоративного сектора країни загалом. Корпоративні відносини, створені на основі приватизації державного майна підприємств, займають найвагоміше місце у вітчизняній економіці [2].

В 1999 році на зустрічі Міністрів країн ОЕСР після світової фінансової кризи 1997–1998 рр. набули схвалення «Принципи корпоративного управління ОЕСР», котрі стали міжнародним орієнтиром для осіб, що формують політику, інвесторів, компаній та інших зацікавлених осіб по всьому світу. Будучи ретельно переробленими із врахуванням найостанніших змін і досвіду, накопиченого як в країнах ОЕСР, так і в країнах, що не є її членами, Принципи стали новим етапом розвитку системи корпоративного управління, що містять конкретні рекомендації для законодавчих ініціатив та ініціатив у галузі регулювання як у країнах ОЕСР, так і в державах, що не входять до складу ОЕСР. Принципи, що були прийняті Форумом фінансової стабільності як одні з 12 основоположних стандартів для надійних фінансових систем, лягли в основу широкої програми співробітництва між ОЕСР і країнами, що не входять до ОЕСР. Для Принципів був заснований розділ Звітів Всесвітнього Банку / МВФ про дотримання стандартів та кодексів (ROSC), присвячений корпоративному управлінню. За розпорядженням Міністрів країн ОЕСР в 2002 році Керівною групою ОЕСР з корпоративного управління був проведений процес перегляду Принципів, в основу якого лягло комплексне дослідження підходу країн ОЕСР до різних проблем корпоративного управління. Відповідно до проведеного аналізу брався до уваги досвід країн, що не входять в зону ОЕСР, де за ініціативи ОЕСР з 2004 року спільно зі Світовим Банком та іншими організаціями, організовується робота Круглих столів з корпоративного управління в рамках підтримки регіональних ініціатив з реформування [3].

Розгляд сучасної системи корпоративного управління в Україні, сформованої за останні роки, дає підстави стверджувати не про еволюційність її розвитку [4], а про вплив реалізації державної програми приватизації. За джерелом походження вітчизняних акціонерних товариств (корпорацій) та акціонерних відносин, розвитком системи корпоративного управління, яка виникла в результаті соціально-економічних, політичних, культурно-етичних та інших чинників, становлення корпоративного сектору в Україні відрізняється від світового шляху його формування. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки корпоративний сектор в Україні представлений такими його компонентами: акціонерний – у вигляді первинних його елементів, зокрема, публічних і приватних акціонерних товариств, державних акціонерних компаній; похідний – інтеграційні формування (асоціації, корпорації, концерни, холдинги, дочірні підприємства та ін.); неакціонерний корпоративний сектор – включає інші господарські формування та підприємства, котрі підпадають під визначення корпоративних підприємств відповідно до вітчизняного законодавства. Специфіка формування корпоративного управління в Україні визначила наступні його особливості: формування олігархічних структур на основі зрощування банківського і промислового капіталів у всіх ключових галузях; відсутність чітких меж між політичною сферою і ринком, де особливу роль відводять державі у посиленні тих чи інших фінансово-олігархічних угруповань; висока концентрація акціонерного капіталу; посилення монополістичних тенденцій в економіці; постійний відплив фінансових ресурсів за кордон, зокрема в офшори.

Динаміку кількості акціонерних товариств протягом 2001–2016 років наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка розвитку корпоративного сектору в Україні

Види організаційно-правових форм	Рік, одиниць											
	2001	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Акціонерні товариства, в т. ч.:	34189	33293	32398	31504	30560	29495	28018	24912	23178	15630	15571	15206
публічне	–	–	–	–	–	194	926	926	995	4170	4149	3122
приватне	–	–	–	–	–	172	1326	1326	1334	3494	3486	4348
відкрите	12089	11345	10895	10406	40058	9480	7962	7962	7203	3448	3124	2896
закрите	22100	21948	21503	21098	20502	19649	17804	14698	13646	4518	4812	4840
Асоціація	2516	2751	2841	2953	3057	3125	3180	3240	3111	2255	2260	2331
Корпорація	609	824	842	849	862	866	872	839	777	561	560	564
Консорціум	57	80	84	84	89	92	92	94	90	66	66	69
Концерн	380	406	403	400	396	390	387	353	327	196	195	195
Об’єднання	2123	1971	1880	1774	1717	1634	1598	1374	1281	754	756	767

* - сформовано на основі [5]

Як бачимо, станом на 2016 рік в Україні налічувалося 15206 акціонерних товариств, у тому числі 3122 – публічних, 4348 – приватних, 2896 – відкритих, 4840 – закритих. Після ухвалення Закону України «Про акціонерні товариства» у 2008 р. їх кількість значно скоротилась (у порівнянні з 2001 роком більш, ніж удвічі). Більш розповсюдженими є товариства з обмеженою відповідальністю, де у 2016 році їх кількість складала 532401 та приватні підприємства – 202352. Таким чином, в Україні недостатньо використовуються переваги акціонерної форми власності, пов'язані з формуванням капіталу й особливостями управління корпораціями.

Через те, належно сформована та ефективно функціонуюча система корпоративного управління дає змогу не тільки найкращим способом використовувати можливості наявних акціонерів і надані ними ресурси, але й залучати нових. Не дивлячись на те, що корпоративні утворення щоразу стикаються з безліччю проблем і труднощів, саме добре налагоджена система корпоративного управління має стати запорукою їх успішного розвитку. Серед основним проблем, пов'язаних із неорганізованістю та неналагодженістю роботи системи корпоративного управління доцільно виділити концентрацію власності, неефективність ради директорів, наявність конфліктів інтересів, нехтування правами акціонерів, проблеми наступності і внутрішній аудит [6].

Таким чином, подальший розвиток корпоративного управління в Україні потребує виконання наступних завдань: збільшення державних інвестицій у корпоративний сектор; створення прозорої нормативної бази оподаткування; зменшення податкового тиску; заміна фіскальної спрямованості приватизації на інвестиційну; підвищення ефективності діяльності акціонерних товариств; забезпечення захисту прав та законних інтересів акціонерів; забезпечення рівного ставлення до акціонерів; набуття міноритарними акціонерами статусу «не паперових», а реальних власників; формування соціальної відповідальності та запровадження міжнародних стандартів сталого розвитку корпорації; забезпечення високого рівня корпоративної культури; сприяння розвитку фондового ринку та формування ліквідного ринку цінних паперів; формування привабливого інвестиційного клімату в країні та пожвавлення інвестиційних процесів.

Необхідною умовою ефективної роботи акціонерних товариств виступає якісно сформована система корпоративного управління, котра відкриває їм доступ на світові ринки капіталу, а також з точки зору ділової етики закріплює соціальні зобов'язання акціонерних товариств перед суспільством, тобто дає змогу сформувати соціальну корпоративну відповідальність вітчизняних акціонерних товариств.

Система корпоративного управління на рівні підприємств корпоративного типу в Україні має всі ознаки перехідного періоду, тобто має розгалужену структуру та траєкторію свого розвитку, а також відповідний характер функціонування. На противагу іншим видам управління, ієрархія яких сформована за вертикальним принципом підпорядкованості, система корпоративного управління може функціонувати лише за умови горизонтального структурування. Ефективно сформована і налагоджена система корпоративного управління на підприємствах буде сприяти розвитку корпоративного сектора, посиленню захисту прав інвесторів, а також запобіганню й врегулюванню корпоративних конфліктів.

Залежності від того, які інструменти використовуватиме держава при регулюванні корпоративних відносин, залежить ефективність та інтенсивність розвитку корпорацій. Через те, виникає необхідність у формуванні механізму державного регулювання корпоративного сектора економіки, де основними структурними компонентами мають стати сукупність юридичних та економіко-організаційних заходів, спрямованих на здійснення державою податкової, монетарної, регуляторної і конкурентної політики з метою створення сприятливого інвестиційного клімату для забезпечення ефективного корпоративного управління на підприємствах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами проведених досліджень стає очевидним, що розгляд сучасної системи корпоративного управління в Україні, сформованої за останні роки, дає підстави стверджувати не про еволюційність її розвитку, а про вплив реалізації державної програми приватизації. На сьогодні одним із головних чинників забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств стає ефективно налагоджена та організована система корпоративного управління, без якої неможливо забезпечити подальший розвиток ринку цінних паперів та капіталу, підвищити ефективність акціонерних товариств. Наразі в Україні недостатньо використовуються переваги акціонерної форми власності, пов'язані з формуванням капіталу й особливостями управління корпораціями. Через те, проблематика вдосконалення корпоративного управління потребує подальшого дослідження із розробкою механізму, спрямованого на удосконалення організації корпоративних відносин та шляхів забезпечення ефективності корпоративного управління промислових підприємств.

Література

1. Шапошников К. С. Механізм інституціоналізації інтересів у національній економіці: сутність і роль у модернізації корпоративного сектору / К. С. Шапошников // Економічний простір. – 2013. – № 7. – С. 111–118.

2. Бондар В.С. Теорія та практика державного управління / В.С. Бондар // Стан і перспективи розвитку корпоративних відносин в Україні. – 2013. – № 3(34). – С. 57–63.

3. Поважный А. С. Трансформационные процессы корпоративного управления / А. С. Поважний. – Донецк : Ин-т экономики промышленности, 2001. – 290 с.

4. Баюра Д. О. Корпоративне управління як об'єкт наукового дослідження / Д. О. Баюра // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2008. – № 99–100. – С. 60–63.

5. Кількість суб'єктів економіки за організаційними формами [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoy/ukr/EDRPU_2016/ks_opfg/ks_opfg_0116.htm

6. Ілляшенко С. М. Умови та особливості становлення корпоративної культури вітчизняних підприємств / С. М. Ілляшенко, М. І. Овчаренко // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 114–118.

Надійшла 27.09.2017; рецензент: д.е.н, проф. Нижник В.М.

УДК 330

ХМЕЛЕВСЬКИЙ О.В.
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ НАПРЯМІВ МОДЕЛЮВАННЯ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті проаналізовано вітчизняний та зарубіжний досвід сучасних підходів до моделювання стану та тенденцій розвитку експортоорієнтованих підприємств, представлено опис основних напрямів моделювання сфер і видів діяльності таких підприємств, особливості використання інструментарію економіко-математичного моделювання. Визначено коло завдань, які можна розв'язувати в рамках кожного напряму моделювання, переваги та недоліки методів, що застосовуються.

Ключові слова: експортоорієнтовані підприємства, моделювання, динамічна модель, прогноз, метод когнітивного моделювання.

KHMELEVSKIY O.
Khmelnytsky National University

ANALYSIS OF MODELLING TENDENCIES OF THE DEVELOPMENT STATE AND TRENDS OF EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES

The article analyzes the domestic and foreign experience of using the approaches to modelling the state and trends of development of export-oriented enterprises. The description of the main directions of modelling of spheres and types of activity of such enterprises is presented. The peculiarities of the use of tools of economic-mathematical modelling are highlighted. The systematization of the directions of economic-mathematical modelling is carried out in order to assess the state and trends of development of export-oriented enterprises. The advantages and disadvantages of methods used at enterprises are revealed. Defined a range of tasks that can be solved within each direction of simulation. The research was conducted to facilitate the formation of a scientific and theoretical basis for making managerial decisions in the processes of managing the export-oriented enterprises.

Keywords: export-oriented enterprises, modelling, dynamic model, forecast, cognitive modelling method.

Постановка проблеми. Управління промисловими підприємствами в умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності накладає на їх власників і керівників, особливо тих, які зорієнтовані на міжнародні ринки та продають значну частину своєї продукції за кордон, вимоги забезпечити набагато більшу гнучкість у підготовці та прийнятті управлінських рішень. В умовах динамічного середовища все більшої актуальності набувають процеси розвитку експортоорієнтованих підприємств, основними принципами якого визнаються стабільність, своєчасність, оперативність, адекватність зовнішнім умовам. Як суб'єкт підприємництва, кожне експортоорієнтоване підприємство прагне при мінімальних зусиллях досягнути ефективних та оптимальних змін, які направлені на реалізацію мети та стратегії його діяльності, а багатофункціональне середовище існування вимагає взаємоузгодженості виконання конкретних цілей, які спрямовані на досягнення комплексного результату.

Тому дослідження сценаріїв розвитку експортоорієнтованих підприємств як відкритих соціально-економічних систем та прийняття обґрунтованих управлінських рішень доцільно базувати на широкому використанні аналітичного інструментарію та моделей, важливою складовою якого виступають сучасні методи опрацювання великих обсягів даних, моделювання та прогнозування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку відкритих соціально-економічних систем та моделювання їх стану, поведінки й розвитку розкриті в працях таких вчених, як М. Аніскін, І. Ансоф, М. Афанасьєв, В. Василенко, В. Геєць, О. Захарова, Б. Карлоф, Н. Касьянова, М. Кизим, Т. Клебанова, Б. Кучин, М. Лєпа, Ю. Лукашин, В. Максимов, Ю. Погорелов, В. Пономаренко, В. Порохня, І. Пригожин, О. Раєвнєва, Л. Родіонова, О. Тридід, Р. Фатхутдинов, Й. Шумпетер.

Питанням використання сучасних методів економіко-математичного моделювання при вирішенні завдань функціонування та розвитку експортоорієнтованих підприємств присвятили свої роботи С. Дубков, А. Карпенко, К. Коренна, О. Логиновський, А. Максимов, О. Раєвнєва, А. Середа. Проте складність і багатогранність питань, пов'язаних із потребами підвищення ефективності діяльності вітчизняних експортоорієнтованих підприємств, зумовлює необхідність подальших досліджень можливостей та напрямів застосування економіко-математичних методів та моделей, зокрема, проведення аналізу наявних моделей стану та тенденцій розвитку вітчизняних експортоорієнтованих підприємств як відправного пункту для можливої їх адаптації та поліпшення, виходячи із сучасних умов господарювання.

Постановка завдання. Мета статті – систематизація напрямів економіко-математичного моделювання щодо оцінювання стану та тенденцій розвитку експортоорієнтованих підприємств для сприяння формуванню науково-теоретичного підґрунтя у прийнятті управлінських рішень в процесах їх господарювання.

Виклад основного матеріалу. Моделювання стану та тенденцій розвитку вітчизняних експортоорієнтованих підприємств становить особливий інтерес в рамках дослідження ефективності їх

функціонування, оскільки сучасна наука має широкий спектр інструментів для вивчення і прогнозування діяльності таких підприємств.

Підходи та методи до моделювання стану й тенденцій розвитку вітчизняних експортоорієнтованих підприємств, як вважаємо, мають бути зорієнтованими на втілення в них основних атестацій, що вирізняють такі підприємства з-поміж інших, зокрема, останні:

- функціонують в контексті економічного розвитку як нелінійного, багатогранного та складного процесу, в умовах нелінійності та слабкопрогнозованості перебігу світових і національних економічних процесів [1, с. 10];
- спрямовують виробничу діяльність на випуск конкурентоспроможної, якісної продукції для реалізації її на зовнішніх ринках, з урахуванням завдань внутрішнього розвитку, для активізації економіки країни, розширення попиту на продукцію вітчизняного виробництва, розвитку економічних відносин як в національному, так і в міжнародному аспектах [2];
- володіють достатнім потенціалом для виходу та сталої роботи на міжнародному ринку [3, с.34];
- активно і регулярно здійснюють експортні операції, проводять цілеспрямовану роботу з розширення самостійної присутності і зміцнення становища на зовнішньому ринку та розглядають вдосконалення зовнішньоторговельних операцій як пріоритетний напрямок розвитку виробничої і комерційної діяльності [4];
- мають чітко сформульовану стратегію експортної діяльності [2, с.34];
- значну частину (не менше 40 %) своєї продукції протягом тривалого періоду (не менше трьох років) реалізують на зовнішніх ринках відповідно до стратегічних планів [5, с.8].

За проведеними дослідженнями, експортоорієнтованим доцільно вважати підприємство, яке, опираючись на сформовану комплексну науково обґрунтовану систему форм, методів та засобів дій, оптимізує експортну направленість (в межах державної підтримки та державного регулювання), виходячи з експорто-, інноваційно- та інвестиційноспроможності, впливу глобалізації, спрямовуючи на досягнення збалансованості між потребами зовнішнього та внутрішнього ринків для зростання прибутковості.

Ігнорування зазначених аспектів призводить до нездатності системи управління підприємством своєчасно адаптуватися до стохастичності розвитку зовнішнього середовища, збільшує ймовірність прийняття неефективних рішень, наслідком яких є численні втрати й виникнення кризових явищ на підприємстві.

Зважаючи на розглянуті особливості функціонування вітчизняних експортоорієнтованих підприємств, доцільно систематизувати методи, використані науковцями [1; 5–16] в формуванні економіко-математичних моделей аналізу та прогнозування їх стану й тенденцій розвитку стосовно окремих напрямів дослідження (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості застосування методів аналізу та прогнозування стану й тенденцій розвитку експортоорієнтованих підприємств

Методи	Напрями застосування методів	Джерело
Методи візуального та графічного аналізу	Для аналізу сучасних тенденцій розвитку світової і національної економіки; визначення факторів ефективності експортоорієнтованої стратегії у світовій економіці; дослідження впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на цільову спрямованість підприємства; визначення сучасних тенденцій їх розвитку; обґрунтування економічних процесів.	О. Раєвнєва, А. Карпенко [1], О. Бірюк [5], В. Андришин [6], О. Струк [8]
Методи кореляційно-регресійного аналізу та екстраполяції	Для визначення факторів ефективності експортоорієнтованої стратегії у світовій економіці; аналізу сучасних методів опису і моделювання процесу розвитку, обґрунтування моделей дослідження поведінки відкритих соціально-економічних систем, що функціонують в умовах нелінійного перебігу економічних процесів; для побудови моделей оцінки експортної діяльності підприємства; розробки прогнозу фінансових результатів експорту агропромислової продукції.	С. Дубков [9–11], О. Раєвнєва, А. Карпенко [1], В. Андришин [6], О. Єпішкіна [7], О. Струк [8]
Методи компаративного та монографічного аналізу	Для аналізу сучасних методів опису і моделювання процесу розвитку, обґрунтування моделей дослідження поведінки відкритих соціально-економічних систем, що функціонують в умовах нелінійного перебігу економічних процесів	О. Раєвнєва, А. Карпенко [1; 16], А. Карпенко [15], А. Середа [14]

Методи	Напрями застосування методів	Джерело
Методи багатовимірного статистичного аналізу	Для формування системи показників стану внутрішнього та зовнішнього середовища експортоорієнтованого підприємства та розрахунку інтегральних величин рівня розвитку середовища підприємства; для дослідження стану функціонування підприємств галузі	О. Раєвнєва, А. Карпенко [1], О. Бірюк [5], А. Карпенко [15], А. Середа [14]
Методи аналізу часових рядів	Для дослідження структурних закономірностей стану внутрішнього середовища підприємства	О. Раєвнєва, А. Карпенко [1; 16], А. Карпенко [15], А. Середа [14]
Метод аналізу сингулярного спектра (SSA-метод)	Для дослідження структурних закономірностей стану внутрішнього середовища підприємства	О. Раєвнєва, А. Карпенко [1], А. Карпенко [15]
Методи адаптивного прогнозування	Для побудови якісних прогнозів динаміки зовнішнього середовища підприємства; для прогнозування тенденцій розвитку	К. Коренная, О. Логиновский, А. Максимов [12; 13]
Метод когнітології	Для моделювання поведінки підприємства та розробки сценаріїв стосовно прийняття рішень щодо управління його розвитком	С. Дубков [9–11], О. Раєвнєва, А. Карпенко [1], А. Карпенко [15]

Серед різноманітності проявів змісту та інструментарію моделей, які описують стан та тенденції розвитку експортоорієнтованих підприємств, вважаємо доцільним виділити центральний, як вважаємо, напрям – формування моделей управління експортоорієнтованим підприємством за умов зміни світових і національних економічних процесів. Розрізнення підходів до вибору системоутворюючих критеріїв та методів моделювання дозволяє виділити серед таких моделей принаймні три групи:

- економіко-математичні моделі оптимізації роботи експортоорієнтованих підприємств в умовах глобальної нестабільності [12; 13];
- комплекс економіко-математичних моделей управління поведінкою експортоорієнтованих підприємств з урахуванням невизначеності та нелінійності зовнішнього середовища [1; 14–17];
- моделі та методи забезпечення стійкості інноваційного розвитку експортоорієнтованих підприємств [9; 10; 11].

Перша група достатньо ілюструється такою економіко-математичною моделлю управління експортоорієнтованим промисловим підприємством, яка дозволяє оптимізувати його діяльність як в умовах стабільного розвитку світової економіки, так і при розвитку фінансово-економічних криз. Математична модель оптимізації роботи експортоорієнтованого підприємства в умовах глобальної нестабільності побудована на основі концептуальних положень прогнозно-адаптивного підходу до управління компаніями та передбачає три сценарії діяльності таких підприємств в умовах: стабільного розвитку світової економіки; підвищеного попиту на експортоорієнтовану продукцію; світових фінансово-економічних криз або нестабільності світового ринку. Такі моделі розроблені стосовно феросплавних експортоорієнтованих підприємств.

Отож, в умовах стабільного розвитку світової економіки, коли продукція експортоорієнтованих підприємств затребувана на зарубіжних ринках і має високу продажну ціну, власники таких підприємств цілком можуть поставити перед зазначеними підприємствами завдання – максимізувати прибуток від продажу готової продукції, що випускається. З цих позицій, в умовах стабільного розвитку світової економіки цільова функція Φ_1 роботи експортоорієнтованого промислового підприємства повинна мати вигляд, як у формулі (1) [12]:

$$\Phi_1 = \Pi^T \to \max, \quad (1)$$

де Π^T – прибуток підприємства від реалізації готової продукції всіх видів в період часу Т.

В свою чергу, прибуток від реалізації готової продукції за усіма її видами за час (Т) до формули (1) в аналізованій математичній моделі є сумою прибутків за усіма видами продукції, де прибуток від реалізації окремого її виду визначається співставленням величини доходу від реалізації цієї продукції та загальної величини прямих витрат на її виготовлення, зменшену на величину загальних витрат підприємства за час (Т).

Певна річ, що у періоди підвищеного попиту на експортоорієнтовану продукцію підприємство прагне випускати її додаткові обсяги в залежності від потреб ринку і рівня їх цін. Тоді в формулу (1) розрахунку прибутку від реалізації готової продукції за усіма її видами за час (Т) вводяться обсяги

додаткового випуску експортоорієнтованої продукції, які визначаються на основі оперативного аналізу ситуацій на зовнішньому ринку і можливостей максимального завантаження виробничого комплексу експортоорієнтованого підприємства в цілому.

На кінець, в умовах світових фінансово-економічних криз або нестабільності світового ринку, пов'язаної з іншими причинами, власники експортоорієнтованих підприємств вже не можуть вимагати від їх керівництва отримання значних прибутків від продажу готової продукції на зарубіжних ринках. Більш того, підприємства для забезпечення безперервної роботи своїх виробництв повинні нести додаткові витрати, як пов'язані з продовженням діяльності навіть при відсутності попиту на готову продукцію (у складі витрат на сировину і матеріали, електроенергію, заробітну плату та інші) так і нерегламентовані втрати (викликані зовнішніми впливами кризового характеру). Тож в умовах світової фінансово-економічної кризи чи інших причин нестабільності міжнародних ринків, що обумовлюють падіння попиту, зниження цін на готову продукцію тощо, цільову функцію роботи промислового підприємства можна уявити як функцію мінімізації втрат, які підприємство змушене нести через неліквідність значної частини виробленої продукції внаслідок різкого зниження продажів, але збереження практично всіх інших статей витрат безперервно працюючого підприємства, формула (2) [12; 13]:

$$\Phi_2 = \min F(S^{ET}, S^{MT}, Z^T, P_d^T), \quad (2)$$

де S^{ET} – витрати підприємства на електроенергію на період часу Т; S^{MT} – витрати підприємства на сировину і матеріали за період часу Т; Z^T – заробітна плата робітників підприємства за період часу Т; P_d^T – додаткові нерегламентовані втрати промислового підприємства за період часу Т, викликані зовнішніми впливами кризового характеру. Оскільки загальні витрати підприємства є, як правило, незмінними в період часту Т, то а цільову функцію (2) їх можна не включати.

Таким чином, перевагами математичних моделей оптимізації роботи експортоорієнтованого підприємства є їх скерування на забезпечення роботи підприємства в умовах невизначеності шляхом надання його керівництвом власникам компанії сукупності економічно обґрунтованих варіантів бізнес-прогнозів, які дадуть можливість підприємству адаптуватися до зовнішніх ситуацій, що складаються. Власники експортоорієнтованого підприємства повинні, в свою чергу, ретельно проаналізувавши запропоновані варіанти, вибрати найбільш прийнятні з них, формуючи таким чином лінію поведінки компанії.

Недоліками наведеної моделі є її прив’язка до безперервних виробництв, зокрема феросплавних, в яких виробничі агрегати не можна зупиняти повністю, тому підприємство, навіть в самих невигідних для себе умовах, змушене виробляти продукцію, хоча б у мінімально можливій кількості. В іншому випадку, за рахунок скорочення обсягів випуску готової продукції, може бути зменшено і значення загальних втрат експортоорієнтованого промислового підприємства.

Другу групу представляє комплекс економіко-математичних моделей і методів управління поведінкою експортоорієнтованих підприємств, описаних в [1, с.68–74; 14–17], які об’єднанні метою дослідження поведінки та моделювання розвитку таких підприємств в умовах нелінійності та слабко прогнозованості перебігу світових і національних економічних процесів. Інструментальним підґрунтям методичного підходу до їх побудови тут виступили модель побудови куба управлінських рішень щодо вибору поведінки експортоорієнтованого підприємства та алгоритмічна модель формування сценаріїв його поведінки [15]. Поведінка підприємства розглядається як реакція суб’єкта господарювання на збурюючі впливи зовнішнього середовища і формується в результаті взаємодії основних системоформуючих сфер життєдіяльності та впливу специфічного зовнішнього середовища.

Модель побудови куба управлінських рішень щодо вибору поведінки експортоорієнтованого підприємства є моделлю у тривимірному просторі, що має вигляд куба ситуацій, де осями виступають значення інтегрального показника рівня розвитку національної економіки, країни-споживача експортоорієнтованої продукції та промислового експортоорієнтованого підприємства в цілому. Відповідно до комбінації виділених стадій розвитку (висхідна та спадна) щодо рівня розвитку національної економіки, країни-споживача та промислового експортоорієнтованого підприємства в цілому, куб ситуацій містить вісім можливих варіантів поведінки експортоорієнтованого підприємства, що відображають нелінійний характер перебігу процесів його внутрішнього та зовнішнього середовища. Ідентифікація одного з восьми варіантів куба ситуацій для кожного з експортоорієнтованих підприємств здійснюється за результатами отриманих прогнозних значень загального інтегрального показника рівня розвитку аналізованих підприємств, значень інтегрального показника рівня розвитку національної економіки та ринків країн – споживачів продукції підприємств. Для кожного з варіантів мають місце рекомендації та управлінські рішення, які складають основу побудови сценаріїв моделювання та корегування поведінки підприємства.

Модель включає проведення експериментів з реалізації чотирьох сценаріїв розвитку підприємства, які здійснюються в процесі моделювання на ретроспективних даних і відповідно до комплексу сформованих управлінських впливів [1; 14; 15; 17]. Сценарії створювалися згідно з попередньо проведеним аналізом по виділенню кризоформуючої, умовно-компенсаційної та компенсаційної сфер життєдіяльності підприємства.

Перший сценарій передбачає розробку та здійснення управлінських впливів на кризоформуючу сферу життєдіяльності підприємства; за другим сценарієм здійснюються впливи на умовно-компенсаційну сферу. Третій сценарій спрямований на формування одночасного впливу на дві найбільш уразливі сфери – кризоформуючу та умовно-компенсаційну функціональні складові підприємства, четвертий сценарій дає змогу відшукати такий комплекс управлінських впливів на три сфери життєдіяльності підприємства, дія яких дозволить змінити в прогнозному періоді зі спадної стадії на висхідну траєкторію розвитку підприємства. При цьому формування комплексу управлінських впливів у кризоформуючій, умовно-компенсаційній та компенсаційній сферах життєдіяльності підприємства дозволить змінити прогнозну поведінку промислового підприємства зі спадної на висхідну стадії ділового циклу його розвитку.

Для формування управлінських рішень щодо переломлення негативних тенденцій розвитку підприємства та проведення експериментів основою послугували розроблені когнітивні моделі для експортоорієнтованого підприємства в цілому та за сферами їх життєдіяльності. Зокрема, когнітивні моделі зв'язку між показниками локальних та загального інтегрального показника представлені у вигляді нечіткого орієнтованого графа, формула (3) [15]:

$$G = (F, E, V, w\}, \tag{3}$$

де F – множина вершин (факторів) графа; $F_i \in F, i = 1,2...n$ – показники досліджуваної соціально-економічної системи; E – множина дуг, дуги $e_{ij} \in E, i, j = 1,2...m$ відображають взаємозв'язки між вершинами F_i та F_j ; V – множина знаків дуг, V={+, – , 0}, тобто вплив та може бути позитивним, негативним або бути відсутнім; w – множина ваг, що визначають силу впливу між вершинами, $w : F_i x F_j$.

Загальна когнітивна модель еспортоорієнтованого підприємства побудована на підставі визначення взаємозв'язку основних системоформуючих сфер життєдіяльності підприємства, а саме: сфери виробництва, фінансів і праці, по яких за допомогою методу таксономії для окремого підприємства було розраховано сімейство локальних інтегральних показників, що становили інформаційну базу для проведення когнітивного моделювання, а саме: інтегральні показники рівня розвитку сфер фінанси, праця, виробництво і загальний інтегральний показник рівня розвитку підприємства.

Розроблені когнітивні моделі лягли в основу алгоритмічної моделі формування сценаріїв управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства, що передбачає вирішення прямої та зворотної задач. Пряма задача базується на формуванні спектра управлінських імпульсів на первинні показники за кожною із системоформуючих сфер життєдіяльності та визначенні змодельованих значень загального інтегрального показника, який зумовлює майбутню тенденцію розвитку підприємства. Зміст зворотної задачі полягає в тому, що відповідно до цільового значення інтегрального показника рівня розвитку підприємства визначаються певні зміни значень первинних показників за означеними сферами життєдіяльності.

Важливим є ілюстрація когнітивних моделей щодо реалізації чотирьох сценаріїв розвитку щодо певного експортоорієнтованого підприємства, для якого впровадження комплексу управлінських заходів одночасно у фінансовій, виробничій та кадровій сферах дозволить змінити прогнозну траєкторію розвитку підприємства зі спадної на висхідну.

Перевагою концептуальної моделі управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства є врахування з системних позицій специфіки експортної орієнтації національного промислового підприємства та нелінійний перебіг економічних процесів на певних продуктових сегментах ринку країн – споживачів експортоорієнтованої продукції. Когнітивна модель розвитку експортоорієнтованого промислового підприємства, в свою чергу, на підставі визначення взаємозв'язку між загальним показником рівня розвитку підприємства та локальними значеннями рівня розвитку його системоформуючих сфер життєдіяльності дозволяє побудувати комплекс сценаріїв управління поведінкою промислового підприємства з урахуванням специфіки нелінійного характеру його зовнішнього та внутрішнього середовища.

В третій групі, а саме – в групі моделей та методів забезпечення стійкості інноваційного розвитку експортоорієнтованих підприємств – втілена адаптація методів когнітивного моделювання та системної динаміки для обґрунтування напрямків інноваційного розвитку експортоорієнтованих промислових підприємств шляхом розробки відповідної тотальної стратегії, яка охоплює всі рівні управління: державний, галузевий, територіальний та корпоративний. Тобто, реалізація такого підходу завбачує вирішення проблеми узгодження інтересів у ієрархії «держава – територія – галузь – підприємство» (ДТГП-системи) [9–11]. Такі моделі розроблені стосовно експортоорієнтованих підприємств лісопромислового комплексу.

За здійсненими узагальненнями на основі [9–11], група моделей та методів забезпечення стійкості інноваційного розвитку експортоорієнтованих підприємств, серед інших, включає наступне:

Інтерактивна модель формування системи цілей інноваційного розвитку експортоорієнтованих організацій, яка може служити інструментом для раціонального врахування інтересів всіх сторін, зацікавлених у розвитку ДТГП-системи – держави, регіонів, галузі, підприємств, організацій. Вказана

модель основана на використанні методу Форсайт, реалізація якого для її побудови включає ряд етапів: підбір експертів; формування цільових ядер; реалізація процедури Форсайта шляхом обміну інформацією про зміст цільових ядер і системи бажаних забезпечуючих цілей і можливих ступенів їх реалізації; представлення результатів оцінки експертами допоміжних цілей тим експертам, що формують цільові ядра.

Онтологічна модель «держава – територія – галузь – підприємство» та комплекс моделей предметної області підприємства, де особливістю є поєднання в одній моделі предметної області представлення підприємства, з одного боку, як складової ДТГП-системи, а з іншого – як самостійного об'єкту, що удосконалюється під впливом зовнішнього середовища. Для розробки вказаних моделей використано метод онтологічного моделювання Останній, зокрема, представлений у вигляді семантичної мережі онтології, відображає загальну схему взаємозв'язків між окремими елементами архітектури підприємства в ДТГП-системі і призначений для вибору архітектурних рішень і елементів, а також для встановлення горизонтальних і вертикальних зв'язків між ними і різними архітектурними прошарками рамкової схеми. Формальний опис онтології підприємства в складі ДТГП-системи можна представити наступним чином, формула (4) [9]:

$$\sum O = (O^{M}, O^{ПрО}, O^{П}), \tag{4}$$

де O^{M} – метаонтологія; $O^{ПрО}$ – онтологія предметної області; $O^{П}$ – система прикладних онтологій.

Під час розробки онтологічної моделі ДТГП-системи були визначені класи і підкласи онтології, які відповідають різним рівням управління системи. Між даними класами і підкласами встановлено взаємозв'язки. При цьому залежно від точки зору на архітектуру системи структура взаємозв'язків може змінюватися.

Комплекс моделей предметної області підприємства, призначений для вибору архітектурних рішень і елементів, а також для встановлення горизонтальних і вертикальних зв'язків між ними і різними архітектурними пластами рамкової схеми (рис. 1).

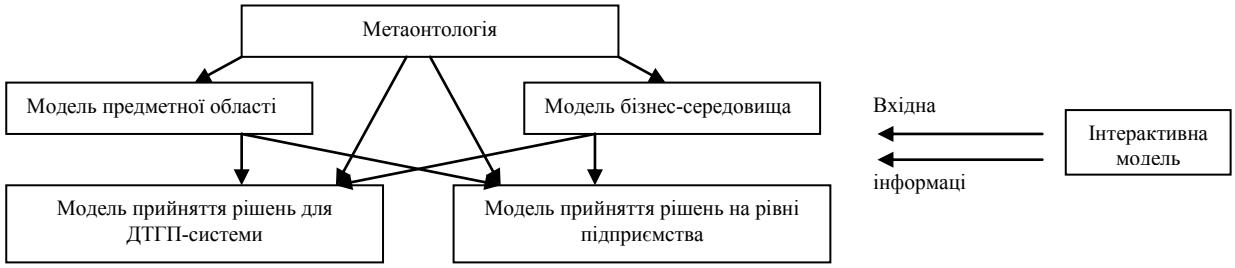

Рис. 1. Семантичне середовище онтології у побудові моделей забезпечення стійкості інноваційного розвитку експортоорієнтованих підприємств [11]

Комплекс моделей, представлений у вигляді семантичної мережі онтології (рис. 1), відображає загальну схему взаємозв'язків між окремими елементами архітектури підприємства в ДТГП-системі: включає в себе метаонтологію як модель верхнього рівня узагальнення, моделі ДТГП-системи і бізнес-середовища організації, що належать за рівнем узагальнення до моделей предметної області, і прикладні онтології процедур формування і прийняття стратегічних рішень в системах управління результативністю ДТГП-системи і підприємства. Метаонтологія, яка використовується як інструмент інтеграції різних моделей організації і найбільш загального її опису, відповідає основним осям архітектурних аспектів підприємства в ДТГП-системі (стовпцями матриці Захмана) і є навігатором за різними верствами рамкової схеми.

Моделі взаємодії експертних процедур і формальних методів при реформуванні ієрархічної системи державного управління з метою підтримки інноваційного розвитку експортоорієнтованого підприємства, для розробки яких використано когнітивний метод. В межах методології когнітивного аналізу і моделювання розвитку ситуації на основі когнітивних карт передбачається: формалізація механізму композиції когнітивних моделей і моделей системної динаміки (систематизація досліджень моделлю метанабору; формалізація когнітивних карт); проведення процедури колективної генерації і відбору оптимальних рішень (структуризація знань групи експертів, виявлення можливостей і загроз розвитку ситуації, виявлення цілей, протиріч між цілями, аналіз узгодженості управління з цілями; аналіз конфліктів інтересів учасників ситуації; виявлення проблемних ситуацій та діагностування причин їх появи); формування когнітивної моделі соціально-економічної системи для моделювання підприємства (вибір і обґрунтування вектора цілей; формалізація когнітивних карт; вибір вектора управління для досягнення цілей; побудова графа моделі у вигляді когнітивних карт); моделювання стратегій забезпечення сталого інноваційного розвитку підприємств (аналіз принципової можливості досягнення цілей з поточної ситуації з використанням обраного управління; аналіз обмежень на можливості реалізації обраного управління; формування і вибір раціональної стратегії; розробку і вибір раціонального сценарію досягнення цілей). Для вироблення єдиного підходу до дослідженню шляхів сталого інноваційного розвитку промислових підприємств мала місце адаптація вживаних в даний час засобів побудови когнітивних моделей.

Моделі поточної оцінки стійкості системи, яка полягає в оцінці для обраної послідовності моментів часу чистого доходу і рентабельності реалізації всієї продукції.

Моделі прийняття рішень (визначення раціональної стратегії управління розвитком підприємства), в побудові якої використано мінімаксний підхід. Зміст стратегії раціональної стратегії управління розвитком експортоорієнтованого підприємства полягає у виборі обмежень на траєкторію обсягів його присутності на різних ринках. Зміна значень обсягів присутності на ринках з урахуванням обмежень дозволяє оцінити залежність рівня стійкості та рівня використання інноваційного експортного потенціалу від значень цих обсягів. Формування траєкторій зовнішнього середовища визначає траєкторії обсягів присутності на ринках продукції по одному з критеріїв (рівню використання інноваційного експортного потенціалу або рівню стійкості процесу розвитку) і дозволяє оцінити значення іншого критерію. Звідси визначається вплив керуючих впливів і незалежних факторів на стан інноваційного експортного потенціалу і рівень стійкості процесу розвитку експортоорієнтованого підприємства.

Прогалинами розглянутих моделей є те, що вони розроблені стосовно експортоорієнтованих підприємств лісопромислового комплексу, що в певній мірі обмежує їх застосування.

Висновки. Отже, на даний час існує значне різноманіття економіко-математичних моделей, які можуть бути застосовані як необхідний інструментарій для аналізу та прогнозування розвитку експортоорієнтованих підприємств. Стан сучасного економіко-математичного інструментарію, розвиток системи чисельних параметрів діяльності економічних об'єктів визначають ефективність використання методів моделювання в оптимізації їх господарської діяльності.

В цілому, інструментальний базис, використаний у проаналізованих моделях усіх розглянутих спрямувань, може бути використаний для діагностики тенденцій та виявлення напрямів розвитку експортоорієнтованих підприємств в умовах нестабільності та нелінійності зовнішнього і внутрішнього середовищ. Однак, широке прикладне впровадження методів економіко-математичного моделювання в систему управління експортоорієнтованими підприємствами пов'язане із низкою особливостей: необхідністю підвищення рівня математичної підготовки менеджерів підприємств; потребою організації фіксації та зберігання системи чисельних показників атестації внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства; встановлення дерева цілей функціонування підприємства, що визначатиме зміст цільових функцій.

Література

1. Раєвнєва О. В. Моделювання поведінки експортоорієнтованого підприємства : монографія / О.В. Раєвнєва, А.С. Карпенко. – Харків : ІНЖЕК, 2014. – 378 с.

2. Сарсембекова С.Е. Экспортоориентированные производства в системе мирохозяйственных связей: вопросы теории и практики : учеб. пособие / С.Е. Сарсембекова. – Павлодар, 2004. – 108 с.

3. Куканина Кикади Серж. Оценка локального экспортного потенциала промышленных предприятий развивающихся стран / Куканина Кикади Серж, Н.С. Рычихина // Экономика и предпринимательство. – Москва, 2014. – № 2. – С. 34–40.

4. Маркетинг для экспортоориентированных организаций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://che-link.com/index.php?option=com_content&view=article&id=874:2013-02-26-06-16

5. Бірюк О.С. Формування стратегії експортоорієнтованої компанії в глобальному бізнесі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.С. Бірюк. – Київ, 2014. – 19 с.

6. Струк О.І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / О.І. Струк ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2016. – 20 с.

7. Єпішкіна О.В. Вдосконалення економічних механізмів експортної орієнтації використання ресурсного потенціалу агропромислових підприємств : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / О.В. Єпішкіна ; Півден. філіал «Крим. агротехнол. ун-т» Нац. аграр. ун-ту. – Сімф., 2007. – 20 с.

8. Андришин В. П. Розвиток експортної діяльності деревообробних підприємств : автореферат дис… канд. екон. наук : 08.00.04 – економіка та упр. підприємствами (за видами екон. діяльн.) // В.П. Андришин. – Івано-Франківськ : Івано-Франк. нац. техн. ун-т нафти і газу, 2016. – 20 с.

9. Дубков С.В. Модели и методы устойчивого инновационного развития экспортоориентированных предприятий : монография / С.В. Дубков. – Минск : Белпринт, 2014. – 243 с.

10. Дубков С.В. Модели и методы обеспечения устойчивости инновационного развития экспортоориентированных предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.13; 08.00.05 / С.В. Дубков ; Финуниверситет. – М., 2015. – 25 с.

11. Дубков С.В. Интерактивная модель формирования стратегии инновационного развития экспортоориентированных предприятий / С.В. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2014 . – № 6. – С . 30–36.

12. Коренная К.А. Математическая модель оптимизации работы экспортно-ориентированного предприятия в условиях мировой финансово-экономической нестабильности / К.А. Коренная, О.В. Логиновский, А.А. Максимов // Вестник ЮУрГУ. Серия «Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника». – 2012. – № 23 (282). – С. 112–117.

13. Коренная К.А. Информационно-ресурсное обеспечение управления промышленными предприятиями на основе прогнозно-адаптивного подхода / К.А. Коренная, О.В. Логиновский, А.А. Максимов // Информационные ресурсы России. – 2012. – № 2. – С. 16–20.

14. Середа А. С. Формування концептуальної моделі управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства / А. С. Середа // Бизнес-Інформ. – 2012. – № 6. – С. 213–219.

15. Карпенко А. С. Моделювання поведінки експортоорієнтованого підприємства в умовах нелінійності зовнішнього середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці / А. С. Карпенко ; Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. – Х., 2014. – 20 с.

16. Раєвнєва О. В. Формування спектру управлінських впливів щодо зміни поведінки промислового підприємства / О. В. Раєвнєва, А. С. Карпенко // Бізнес-Інформ. – 2013. – С. 65–70.

Надійшла: 22.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Григорук П.М.

УДК 004.9+004.413.4+519.8+519.2

ЮЩЕНКО Н.Л.
Чернігівський національний технологічний університет

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА/АБО РИЗИКУ

Підвищення ефективності управлінських рішень пов'язане з необхідністю врахування багатокритеріальності та невизначеності моделі вибору. Стаття присвячена систематизації видів невизначеності, моделей і методів прийняття рішень в умовах невизначеності (або ризику), а також порівняльному аналізу функціональних можливостей і обмежень програмних продуктів, що їх реалізовують. Застосування сучасних інформаційних технологій та інтегрованих в них моделей і методів дозволяє одночасно врахувати весь комплекс ринкових факторів та умов функціонування реальних систем і знаходити найвигідніші для функціонування суб'єктів господарювання, підвищення їх конкурентних переваг варіанти рішень.

Ключові слова: невизначеність, оцінка ризику, модель, методи статистичного аналізу, програмний продукт.

YUSHCHENKO N.
Chernihiv State National University

ECONOMIC-MATHEMATICAL TOOLS FOR DECISION MAKING IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND / OR RISK

Increasing the effectiveness of management decisions is associated with the need to take into account the multi-criteriaity and uncertainty of the choice model. The article is devoted to the systematization of types of uncertainty, models and methods of decision-making under conditions of uncertainty (or risk), as well as comparative analysis of functional capabilities and limitations that implement them, software products. The use of modern information technologies and integrated models and methods allows simultaneously to take into account the entire complex of market factors and operating conditions of real systems and to find the most suitable solutions for the functioning of economic entities and enhance their competitive advantages.

Key words: uncertainty, risk assessment, model, methods of statistical analysis, software product.

Постановка проблеми. Досягнення високоефективної діяльності в усіх сферах – важлива передумова забезпечення економічного зростання, підвищення до рівня європейських стандартів життя та виходу України на провідні позиції у світі, що є метою Стратегії сталого розвитку „Україна – 2020" [1]. Ефективність діяльності залежить від ефективності управління. Управлінське рішення – це вибір альтернативи, здійснений керівником в рамках його посадових повноважень та компетенції, направлений на досягнення цілей керованої системи (організації) [2, с. 10-11]. Рішення на всіх рівнях ієрархії управління повинні відповідати вимогам обґрунтованості, цілеспрямованості, законності, ефективності, своєчасності, комплексності. Крім того, при виборі рішень слід враховувати такі аспекти як правовий, соціальний, економічний, екологічний, політичний, організаційний, психологічний, науковий, технічний, технологічний та ін. [3].

Підвищення ефективності рішень, що приймаються, принципово пов'язане з необхідністю урахування багатокритеріальності та невизначеності моделі вибору. Задачі прийняття рішень в умовах невизначеності (рис. 1) мають місце, коли інформація, необхідна для прийняття рішень, є неточною, неповною, некількісною, багатокритеріальною, а формальні моделі досліджуваної системи дуже складні або відсутні [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моделям, методам і алгоритмам прийняття рішень в умовах взаємодії, протидії та конфлікту, нечіткої інформації, невизначеності та ризику присвячені дисертації Михалевича В.М., Момот В.Є., Музичук А.А., Скачкова О.М., Цюпко І.В. та ін. українських науковців (табл. 1).

Виділення невирішеної раніше частини проблеми. Вивчення наукових і навчально-методичних праць підтверджує необхідність розвитку досліджень економіко-математичного інструментарію обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї роботи є систематизація моделей і методів прийняття рішень в умовах невизначеності та/або ризику й порівняльний аналіз функціональних можливостей програмних продуктів, що їх реалізовують.

Виклад основного матеріалу. Акт цілеспрямованої дії на керовану підсистему (об'єкт управління), що базується на вхідній зовнішній і внутрішній інформації, з урахуванням зовнішніх збурювальних факторів і у результаті виконання інформаційних процедур, з метою досягнення поставленої раніше мети, називається прийняттям рішення, а процес формування цього рішення – процесом прийняття рішення.

Залежно від зв'язку між альтернативними варіантами дій та наслідками задачі прийняття рішень можуть бути розподілені на детерміновані (коли наслідок однозначно визначається обраним планом дій) та не детерміновані (коли вибір одного з допустимих планів дій може приводити до кількох з множини можливих наслідків), причому конкретний наслідок визначатиметься залежно від стану, в якому перебуватиме зовнішнє середовище. У разі недетермінованості розрізняють задачі прийняття рішень в

умовах невизначеності, коли розподіл ймовірностей на множині можливих станів природи або на множині можливих наслідків невідомий; задачі прийняття рішень в умовах ризику, коли розподіл ймовірностей на множині можливих станів природи чи множині можливих наслідків або відомий, або може бути оцінений.

Таблиця 1

Розподіл дисертацій, присвячених прийняттю рішень в умовах невизначеності та ризику, в розрізі спеціальностей за 1999–2016 рр., Україна [8, 9]

Шифр і назва спеціальності	Бібліографічний опис	Захищені дисертації, кількість
01.05.02 Математичне моделювання та обчислювальні методи	Кравець П. О. Математичні та програмно-алгоритмічні засоби моделювання ігрових задач вибору варіантів рішень в умовах невизначеності : дис. ... канд. техн. наук : 01.05.02 / Кравець Петро Олексійович ; Державний ун-т „Львівська політехніка”. – Л., 2000. – 210 с.	2
	Михалевич В. М. Проблема невизначеності в задачах прийняття рішення та принцип гарантованого результату : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра фіз.-мат. наук : 01.05.02 / Михалевич Вадим Михайлович ; Нац. акад. наук України, Ін-т кібернетики ім. В. М. Глушкова. – К., 2013. – 43 с.	
01.05.04 Системний аналіз і теорія оптимальних рішень	Музичук А. А. Прийняття оптимальних рішень на основі аналізу скінченних послідовностей в умовах невизначеності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. фіз.-мат. наук : 01.05.04 / Музичук Андрій Анатолійович ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2009. – 20 с.	2
	Пономаренко В. П. Методи і моделі прийняття багатокритеріальних рішень в умовах ризику : автореф. на здобуття наук. ступеня дис. канд. техн. наук : 01.05.04 / Пономаренко Володимир Петрович ; Харківський національний ун-т радіоелектроніки. – Х., 2009. – 18 с.	
05.13.03 Системи і процеси керування	Колодяжний В. В. Керування стохастичними об’єктами в умовах невизначеності на основі нечітких нейромережевих моделей : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : 05.13.03 / Колодяжний Віталій Володимирович ; Харківський національний ун-т радіоелектроніки. – Х., 2002. – 20 с.	1
05.13.06 Інформаційні технології	Стрілець В. Є. Інформаційна технологія діагностування авіаційних систем в умовах невизначеності вхідних даних : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : 05.13.06 / Стрілець Вікторія Євгенівна ; Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського „Харків. авіац. ін-т”. – Харків, 2014. – 20 с.	1
05.13.07 Автоматизація процесів керування	Шуфнарович М. А. Система інтелектуальної підтримки прийняття рішень в умовах невизначеності при керуванні об’єктами природокористування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : 05.13.07 / Шуфнарович Мар’яна Антоніївна ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. – Івано-Франківськ, 2014. – 20 с.	1
05.13.22 Управління проектами та розвиток виробництва	Павлов Ф. І. Оцінка і аналіз ефективності реалізації складних проектів в умовах невизначеності і ризику [Текст] : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: 05.13.22 / Павлов Федір Іванович ; Придніпровська держ. академія будівництва та архітектури. – Д., 2006. – 18 с.	1
08.00.04 Економіка та управління підприємствами	Скачков О. М. Удосконалення методів ціноутворення в умовах невизначеності ринкової кон’юнктури : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Скачков Олександр Миколайович ; Державний вищий навчальний заклад „Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана”. – К., 2007. – 229 с.	5
	Макарюк О. В. Обгрунтування управлінських рішень в умовах неповної визначеності в системі менеджменту підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Макарюк Олексій Васильович ; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2008. – 221 с.	
	Луців О. Р. Конкурентна стратегія підприємства в умовах невизначеності (на прикладі молокопереробної галузі) : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Луців Ольга Романівна ; Терноп. нац. техн. ун-т ім. І. Пулюя. – К., 2011. – 227 с.	
	Стригуль Л. С. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Стригуль Лариса Станіславівна ; ПВНЗ „Європ. ун-т”. – К., 2012. – 281 с.	
	Литвинов О. І. Стратегічний розвиток торговельного підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Литвинов Олександр Ігорович ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2015. – 22 с.	
08.00.11 Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці	Коцьо О. Я. Моделювання споживання домогосподарств за умов невизначеності інформації : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.11 / Коцьо Ольга Ярославівна ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2009. – 285 с.	2
	Нужна С. А. Математичне моделювання та управління діяльністю сільськогосподарських підприємств в умовах невизначеності : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / Нужна Світлана Анатоліївна ; Держ. вищ. навч. закл. „Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана”. – К., 2009. – 258 с.	
08.03.02 Економіко-математичне моделювання	Цюпко І. В. Адаптація методів нечіткого моделювання до умов функціонування сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 / Цюпко Ірина Володимирівна ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2005. – 185 с.	1

Шифр і назва спеціальності	**Бібліографічний опис**	**Захищені дисертації, кількість**
08.06.01 Економіка, організація і управління підприємствами	Момот В. Є. Стратегія підприємства в умовах невизначеності середовища господарювання (Методологічний аспект) : дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.01 / Момот Володимир Євгенович; Дніпропетровський ун-т економіки та права. – Д., 2004. – 492 с.	3
	Романюк Н. М. Удосконалення механізму планування виробничої програми малих підприємств в умовах невизначеності середовища господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня. канд. екон. наук : 08.06.01 / Романюк Наталя Миколаївна ; Національний гірничий ун-т. – Д., 2005. – 18 с.	
	Соломянюк Н. М. Оцінка впливу оточуючого середовища на стратегічні плани підприємства в умовах невизначеності (на прикладі підприємств пивоварної галузі України) : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Соломянюк Наталія Миколаївна ; Національний ун-т харчових технологій. – К., 2005. – 217 с.	
08.07.04 Економіка транспорту і зв'язку	Гненний О. М. Оцінка ефективності інвестиційних проектів на залізничному транспорті в умовах невизначеності і ризиків : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.04 / Гненний Олег Миколайович ; Українська держ. академія залізничного транспорту. – Х., 2004. – 21 с.	1
25.00.02 Механізми державного управління	Шкуратова І. І. Державне управління розвитком аграрного сектора регіону в умовах невизначеності і ризику : дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / Шкуратова Ірина Іванівна; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2009. – 201 с.	1
Разом		**21**

Прокопенко Т.О. наводить класифікацію невизначеностей залежно від ендогенних, екзогенних факторів та від рівня невизначеності [7]. З точки зору дослідження операцій розрізняють невизначеність цілей, невизначеність знань про зовнішнє оточення, невизначеність дій реального супротивника або партнера. З системних позицій невизначеність класифікується наступним чином: об'єктивна невизначеність – неповна інформація щодо параметрів ситуації, які не залежать від учасників досліджуваної системи; суб'єктивна невизначеність – неповна інформація про принципи поводження інших суб'єктів, тобто в активно змінюваних параметрах; внутрішня невизначеність відносно параметрів, що описують учасників системи; зовнішня невизначеність щодо зовнішніх (відносно системи) параметрів; невизначеність природи (стану природи) – зовнішня об'єктивна невизначеність; ігрова невизначеність – внутрішня суб'єктивна невизначеність.

Види невизначеності можуть накладатися один на інший, зокрема, врахування фізичної невизначеності може ускладнитися виникненням лінгвістичної невизначеності в описанні розподілу ймовірностей.

Детерміновані моделі прийняття рішень застосовують в разі невизначеності тоді, коли рівень невизначеності незначний і нею можна знехтувати, або ж коли достатнім є наближене рішення.

Коробчук Т. І. [10] пропонує формалізовану схему процесу прийняття рішення в умовах невизначеності:

$$\{F, B, Z, T, X, W, Q\},$$

де F – моделювання та діагностика проблемної ситуації; B – система обмежень (умови, в яких треба прийняти рішення); Z – мета, або множина цілей, яких треба досягти; T – фактор часу; X – множина допустимих рішень; W – система переваг оцінювача; Q – критерій вибору прийнятого рішення.

Прийняття рішень в умовах невизначеності полягає у пошуку або максимізації вигоди (дохід, прибуток, корисність), або мінімізації витрат (втрат). До найбільш поширених методів прийняття рішень в умовах невизначеності належать метод платіжної матриці – один з методів статистичної теорії рішень, метод теорії корисності, метод теорії проспектів, метод аналізу ієрархій. До евристичних методів відносяться метод компенсації (для попарного порівняння альтернатив) і метод зваженої суми оцінок критеріїв (для оцінки в балах кожної альтернативи).

Прийняття рішень у разі невизначеності нерозривно пов'язане з ризиком (табл. 2). Ризик виникає тільки в умовах невизначеності, невизначеність породжує ризик. Згідно стандартів з управління ризиками ISO Guide 73:2009 „Risk management – Vocabulary – Guidelines for use in standards" [11] та ISO/IEC 31010:2009 „Risk management – Risk assessment techniques" [12] ризик визначається як наслідок впливу невизначеності на досягнення поставлених цілей.

Згідно Project Management Body of Knowledge [13] управління ризиками – це процеси, що пов'язані з виявленням, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які включають максимізацію позитивних та мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій. Отже, ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації вибору, в процесі якої існує можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення прогнозованого результату або відхилення від цілі [14].

Оцінка ризику – це процес, що охоплює ідентифікацію ризику, аналіз ризику і порівняльну оцінку ризику. Рівень ризику – це міра ризику або комбінації декількох видів ризику, що характеризується наслідками та їх правдоподібністю (ймовірністю). Для оцінки ймовірності використовуються хронологічні

дані для ідентифікації події або ситуації, що сталися в минулому і допускають можливість екстраполяції їх появи в майбутньому; методи прогнозування, такі як аналіз дерева помилок і аналіз дерева подій; експертні оцінки в структурованому процесі оцінки ймовірності. За умови існування декількох альтернативних варіантів дій, оцінка ризику повинна бути виконана для кожного з них.

Стандартами [11, 12] означені такі групи методів оцінки ризику як метод спостереження (метод експертних оцінок), аналіз сценаріїв, функціональний аналіз, статистичний аналіз (марківський аналіз, метод Монте-Карло, байєсівський аналіз).

<table>
<tr><td>Основні фактори, від яких залежить вид невизначеності</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td>Невідомість – фактично відсутня інформація про задачу. Це можливо на початковій стадії дослідження</td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td rowspan="3">Недостовірність, якщо в процесі збирання інформації на певному етапі виявляється, що зібрано не всю можливу інформацію або одержати інформацію з певних причин неможливо. Часто така невизначеність пов’язана з тим, що процес збирання інформації (вивчення задачі прийняття рішення) тимчасово припинено, ресурсів для збору інформації недостатньо</td><td>Неповнота
Недостатність – є не вся потрібна інформація</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>Недовизначеність – для деяких елементів є не точні описи, а тільки множини, до яких вони належать</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>Неадекватність – певні елементи задачі описано лише за аналогією з уже розв’язуваними, є лише заміщувальний опис</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td rowspan="8">Неоднозначність</td><td rowspan="2">Фізична невизначеність – причина можливої неоднозначності опису елементів задачі прийняття рішення – зовнішнє середовище</td><td>Випадковість (стохастична невизначеність) – пов’язана з наявністю у зовнішньому середовищі декількох можливостей, кожна з яких реалізовується випадково</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td>Неточність – пов’язана з неточністю вимірювань величини за допомогою фізичних приладів</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td rowspan="6">Лінгвістична невизначеність – причина можливої неоднозначності опису – природна (в окремому випадку – фахова) мова опису задачі прийняття рішення, що використовується особою чи групою осіб, які приймають (ухвалюють) рішення та впроваджують його. Цей вид невизначеності зумовлений необхідністю оперувати скінченною кількістю слів і обмеженим набором структурних фраз (речень, абзаців, текстів) для описання впродовж скінченного часу нескінченної множини різноманітних ситуацій , що виникають у процесі прийняття рішень</td><td rowspan="2">Полісемія (невизначеність значень слів) – породжена множинністю значень слів (понять і відношень) мови</td><td>Омонімія – об’єкти задачі прийняття рішень, що відображаються одним і тим же словом, суттєво різняться</td><td></td></tr>
<tr><td>Нечіткість – об’єкти задачі прийняття рішень подібні</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="4">Невизначеність змісту фраз – лінгвістична невизначеність, породжена неоднозначністю змісту фраз</td><td>Прагматична – невизначеність спричинена неоднозначністю використання синтаксично та семантично зрозумілої інформації для досягнення певних цілей діяльності</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">Семантична</td><td>Поверхнева, коли окремі слова фраз зрозумілі, але неясний зміст усієї фрази</td></tr>
<tr><td>Глибинна – не зрозумілі окремі слова фрази, але загальний зміст зберігається</td></tr>
<tr><td>Синтаксична, коли уточнивши синтаксис можна зрозуміти зміст фрази. Класичний приклад, „стратити не можна помилувати” – (стратити не можна, помилувати) або ж (стратити, не можна помилувати)</td><td></td></tr>
<tr><td>Невизначеність мети, що веде до виникнення багатокритеріальних задач прийняття рішення</td><td colspan="3"></td></tr>
<tr><td>Багатоособовість (прийняття колективних рішень)</td><td colspan="3"></td></tr>
</table>

Рис. 1. Види невизначеності, що виникають в задачах прийняття рішень [5, с. 17-18; 6, с. 237-238]

Так, методи статистичного аналізу дозволяють здійснити кількісну оцінку ризику. Зокрема, методом Байєса [15] ще до того, як будуть отримані дані, особа, яка приймає рішення, розглядає ступені своєї довіри до можливих моделей і представляє їх у вигляді ймовірностей. Як тільки дані отримано, теорема Байєса дозволяє розрахувати нову множину ймовірностей, що представляють нові ступені довіри до можливих моделей, які враховують нову інформацію із даних, що надійшли. Із трьох етапів оцінки ризику,

що охоплюють ідентифікацію ризику, аналіз ризику і порівняльну оцінку ризику, розглянуті методи покривають тільки останній етап. Тобто жоден з методів статистичного аналізу не забезпечує підтримку всіх складових процесу оцінки ризику.

Таблиця 2

Тенденції в означенні поняття ризику

Підхід	Приклади визначень	Примітки
Ототожнення з поняттям небезпеки	Ризик – можлива небезпека будь-якого несприятливого результату. Джерело: https://uk.wikipedia.org/wiki/Ризик_(значення)	–
Ризик як можливість або вірогідність несприятливої події або процесу	Ризик – можливість несприятливого результату в умовах невизначеності. Джерело: Нужна С. А. Математичне моделювання та управління діяльністю сільськогосподарських підприємств в умовах невизначеності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.11 / Світлана Анатоліївна Нужна; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2010. – 23 с.	Дана тенденція в означенні ризику успадкована з цивільного права, а точніше – з практики страхування, де під ризиком розуміють вірогідність (шанс) настання небажаних наслідків. Натомість у проблемах кількісного оцінювання екологічного ризику та ризику професійних захворювань термін „ризик” розглядають як синонім термінів „імовірність” і „частота” [6, с. 239]
	Небезпека, можливість збитку. Джерело: Webster : словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.merriam-webster.com/thesaurus/risk	
	Ризик – можливість або вірогідність факту або події, яку можна розглядати як якесь зло або якийсь збиток. Джерело: Grand Larousse : французький енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/grand	
Двовимірний підхід	Підхід до означення ризику несприятливої події з урахуванням не тільки ймовірності цієї події, але й усіх її можливих наслідків. Імовірність події чи процесу в цьому разі – один з компонентів ризику, а міра наслідків (збитку) – інший	Таке означення ризику застосовується для його кількісного оцінювання
Психометричний підхід до ризику за використанням його багатовимірного означення	Багатовимірний підхід до означення ризику грунтується на багатьох чинниках, від яких залежить сприйняття ризику та які впливають на прийняття пов’язаних з ним рішень. Ці чинники, виявлені психологами, мають якісний характер. Щоб порівнювати їх вплив, їх оцінюють в ранговій шкалі з подальшим опрацюванням	Це означення корисне для виявлення пріоритетів осіб, які приймають рішення, у їх відношенні до сукупності небезпечних подій або процесів

Останнім часом у практиці оцінки надійності та ризиків [16] набули поширення метод оцінки ризику на основі генетичних алгоритмів [17], суть якого полягає в тому, що алгоритм дозволяє досить швидко і надійно знаходити серед величезної кількості можливих варіантів реалізації проекту такі, де термін або фінансові показники мінімальні при раніше заданих умовах. Спочатку будується модель процесу, готуються і вводяться вхідні дані (середня тривалість окремих процесів, діапазон розкиду в меншу і більшу сторону і закон розподілу). Закони розподілу також задаються для решти параметрів. Основна частина вхідної інформації вводиться за результатами аналізу вхідних даних. Після цього задаються умови розгалуження процесу та вводиться інформація щодо модифікації вхідних умов. В результаті на виході отримується не одна величина шуканого параметру, наприклад, термін завершення проекту, а розподіл можливих значень. Недоліком даного методу є відсутність прогнозування виконання плану робіт; метод на основі використання альтернативної стохастичної мережевої моделі [18], що включає аналіз стохастичного графу за допомогою імітаційної моделі і являє собою комбінацію алгоритму Форда-Фалкерсона для встановлення максимальної довжини шляху, логічно виправданих розрахунків, а також елементів методу статистичних випробувань. Недоліком даного методу є те, що оцінка виконання йде до початку проекту, а в реальному часі – не працює; метод когнітивних карт [19] полягає в побудові когнітивних карт і здійсненні на їх основі моделювання різних сценаріїв розвитку подій, що дозволяє спрогнозувати настання тих чи інших подій, які можуть негативно позначитися на результатах діяльності.

Підходи до прийняття рішень в умовах невизначеності та нечіткості детально викладені, наприклад, в [6, с. 229–339, 20, с. 84–116, 21, с. 214–258].

Таблиця 3

Моделі і методи прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику

[22, с. 88–90, 23, с. 222–226, 2, с. 122–127]

Назва методу	Математична модель	Зміст підходу
Моделі і методи прийняття рішень в умовах невизначеності без використання числових значень ймовірностей наслідків. Приймається гіпотеза про те, що з однаковим ступенем ймовірності може встановитися будь-який з m станів зовнішнього середовища – всі події рівноймовірні		
Моделі і методи матриці цінності альтернатив (табл. 4)		
Максимінний критерій Вальда (песимістичний)	$u^{(B)} = \max_{i=1}^{n}\left(\min_{j=1}^{m}\left(u_{ij}\right)\right) = \max_{i=1}^{n}\left(u_i^{min}\right)$	Обережний підхід до вибору рішення. Використовується закон Паддера. Обирається кращий з гірших альтернативних варіантів рішень (за якого песимістична оцінка найбільша)
Максимаксний критерій (оптимістичний)	$u^{(M)} = \max_{i=1}^{n}\left(\max_{j=1}^{m}\left(u_{ij}\right)\right) = \max_{i=1}^{n}\left(u_i^{max}\right)$	Ігноруючи можливі втрати, перевага надається кращому з кращих варіантів дій, тобто обирається альтернатива з найбільшою оптимістичною оцінкою

Назва методу	Математична модель	Зміст підходу
Критерій Гурвіца (критерій песимізму-оптимізму або зважений підхід)	$u^{(Г)} = \max_{i=1}^{n}\left(\bar{u}_i\right)$, де $\bar{u}_i = (1-\alpha)u_i^{min} + \alpha u_i^{max}$, $i = \overline{1;n}$ – вираз, згідно з яким оцінюються альтернативи; $0 \le \alpha \le 1$ – коефіцієнт оптимізму: значення $\alpha = 0$ відповідає песимістичній оцінці (критерію Вальда); значення $\alpha = 1$ відповідає оптимістичній оцінці (максимаксному критерію); значення $0<\alpha<1$ відповідають зваженому підходу	Обирається альтернатива з найбільшою зваженою (з урахуванням гіршого й кращого значень) оцінкою
Критерій Лапласа	$u^{(Л)} = \max_{i=1}^{n}\left(\bar{u}_i'\right)$, де $\bar{u}_i' = \frac{\sum_{j=1}^{m} u_{ij}}{m}$, $i = \overline{1;n}$	Обирається альтернатива з найбільшою зваженою оцінкою. При цьому альтернативи оцінюються з урахуванням всього діапазону цінностей, а не тільки найгіршого і/або найкращого значень
Моделі і методи матриці загрози альтернатив		
Мінімаксний критерій Севіджа	$u^{(С)} = \min_{i=1}^{n}\left(\max_{j=1}^{m}\left(u_{ij}\right)\right) = \min_{i=1}^{n}\left(u_i^{max}\right)$	Спрацьовує закон Мерфі: „Якщо якась неприємність може трапитись, вона трапляється”. Обирається альтернатива, для якої найбільша загроза мінімальна
Моделі і методи прийняття рішень в умовах ризику, коли відомі (наприклад, експертна оцінка) ймовірності всіх *m* станів зовнішнього середовища p_j, $j = \overline{1;m}$. При цьому робиться припущення, що зовнішнє середовище є пасивним і не створює протидії особі, яка приймає рішення		
Критерій Байєса-Лапласа	$u^{(БЛ)} = \max_{i=1}^{n}\left(\overline{\overline{u}}_i\right)$, де $\overline{\overline{u}}_i = \sum_{j=1}^{m} p_j u_{ij}$, $i = \overline{1;n}$ – оцінки кожної можливої альтернативи	Серед всіх математичних очікувань $\overline{\overline{u}}_i$ альтернатив обирається альтернативний варіант рішення з найбільшою цінністю (найменшою загрозою)
Критерій Ходжеса-Лемана	$u^{(ХЛ)} = \max_{i=1}^{n}\left(\bar{u}_i''\right)$, де $\bar{u}_i'' = (1-\beta)u_i^{min} + \beta\overline{\overline{u}}_i$, $i = \overline{1;n}$ – оцінки альтернативних варіантів дій; $0 \le \beta \le 1$ – коефіцієнт довіри для отриманих ймовірностей p_j, тобто до експертів; $\overline{\overline{u}}_i$ – оцінки, встановлені за критерієм Байєса-Лапласа. Значення $\beta = 0$ відповідає повній недовірі до експертів і песимістичній оцінці (критерію Вальда); значення $\beta = 1$ відповідає повній довірі до експертів і оцінці за критерієм Байєса-Лапласа	За значеннями $\bar{u}_i''$, $i = \overline{1;n}$ обирається альтернатива з найбільшою оцінкою

Таблиця 4

Матриця[1] цінності (загрози) альтернатив

Порядковий номер альтернативного варіанту дій (рішення)	Номер стану зовнішнього середовища					
	1	**2**	**…**	**j**	**…**	**m**
1	u_{11}	u_{12}	…	u_{1j}	…	u_{1m}
2	u_{21}	u_{22}	…	u_{2j}	…	u_{2m}
…	…	…	…	…	…	…
i	u_{i1}	u_{i2}	…	u_{ij}	…	u_{im}
…	…	…	…	…	…	…
n	u_{n1}	u_{n2}	…	u_{nj}	…	u_{nm}

Можливість приймати ефективні і своєчасні управлінські рішення в таких умовах надають сучасні інформаційні системи і технології, що базуються на застосуванні математичного, програмного і апаратного забезпечення. Знання особливостей, переваг та недоліків різноманітних процедур і технологій прийняття рішень (табл. 5) дозволяє обирати належний спосіб дій у конкретних проблемних ситуаціях [24, 25].

[1] *Величина* u_{ij} *позначає або можливу користь (виграш, цінність) від прийняття* i*-го рішення в разі реалізації* j*-го стану зовнішнього середовища, або можливі втрати (загрозу, програш) від затвердженого рішення*

Таблиця 5

Порівняльна характеристика програмних продуктів для аналітичних потреби менеджерських структур при ухваленні управлінських рішень в умовах невизначеності

Найменування, розробник, доступ до електронного ресурсу	Функціональні можливості	Обмеження
Asta Powerproject від Elecosoft UK Ltd – провідної міжнародної компанії-розробника програмного забезпечення для управління проектами і ресурсами, що представлена у 84 країнах світу. Режим доступу : http://www.pmsoft.ru/	Надає можливість розрахувати та врахувати ризики при реалізації проектів	Не дозволяє задавати та коригувати обмеження щодо виконання проектів
Project Expert від Про-Инвест Консалтинг (Росія) Режим доступу : http://www.pro-invest.com	До основних операцій належать: оцінка ризиків, аналіз чутливості та беззбитковості. На основі імітаційної моделі грошових потоків Project Expert забезпечує можливість проведення аналізу проекту з урахуванням ризиків і невизначеностей його виконання. Система дозволяє проаналізувати отриману сукупність результатів статистичними методами і визначити ступінь ризику, пов'язану з реалізацією проекту. При використанні невизначених даних є можливість отримати не тільки оцінку ефективності проекту, але і можливий інтервал її коливань, кількісні характеристики невизначеності та сталості проекту	Перевантажений інтерфейс програми
@ RISK від AmoSoft (2011 р.), статус програми – умовно-безкоштовна, ціна 380 руб. Режим доступу : 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
RISKOLOGY від C/S Solutions; ICE Inc.; Palisade Software; M; Risk Services & Technology Режим доступу : http://www.systemsguild.com/riskology	Для використання Riskology 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
RiskyProject Professional 6.0 **Режим доступу : http://riskyproject-professional.updatestar.com/ru**	RiskyProject – це програмне забезпечення управління ризиками 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, Safran 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	–

Найменування, розробник, доступ до електронного ресурсу	**Функціональні можливості**	**Обмеження**
„EvA – Анализ рисков” від компанії „ЭДС Плюс” (2014 р.), ціна – 25 000 руб. **Режим доступу : http://www.eds-plus.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 додатнім; 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, параметри, що найбільше впливають на результат; 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
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 варіацій портфелю; оцінка продуктивності – пропонує певну кількість процедур для доступу до повернення і ризику налаштованого повернення (Treynors Measure, Sharpes Ratio)	Програма тільки з англомовним інтерфейсом, платна

У якості універсального підходу при прийнятті рішень в умовах невизначеності та для врахування в моделях факторів, що важко формалізуються, може застосовуватись імітаційне моделювання [26] на базі систем AnyLogic [27], E-net Modeling System [28], GPSS World [29], MvStudium [27] й ін.

Висновок. Застосування систем підтримки прийняття рішень дозволяє суб’єкту управління підвищити ефективність прийняття рішень завдяки моделюванню та автоматизації інформаційних процедур. Однак, якими б досконалими не були інформаційні технології, вони не здатні повністю замінити людину [30]. Неможливо приймати ефективні рішення, опираючись тільки на формальні наукові методи. Наука і технічні засоби з одного боку, а досвід, знання та інтуїція особи, яка приймає рішення, – з другого, мають поєднуватися і доповнювати одне одного, тобто справджуватися відомий принцип зовнішнього доповнення.

Застосування сучасних інформаційних технологій та інтегрованих в них моделей і методів, що дозволяють одночасно врахувати весь комплекс ринкових факторів та умов функціонування реальних систем, виявляти закономірності, будувати прогнози їх подальшого розвитку і знаходити найкращий варіант рішень на користь найвигідніших для функціонування суб’єктів господарювання, підвищення їх конкурентних переваг.

Література

1. Стратегія сталого розвитку „Україна – 2020” : Указ Президента Україні № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

2. Лубенець С. В. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. / Лубенець С. В. – Львів : ПП „Магнолія 2006”, 2010. – 261 с.

3. Ющенко Н. Л. Економіко-математичні моделі в управлінні та економіці : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н. Л. Ющенко. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – 278 с.

4. Пономаренко В. П. Методи і моделі прийняття багатокритеріальних рішень в умовах ризику : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : 01.05.04 / Пономаренко Володимир Петрович ; Харківський національний ун-т радіоелектроніки. – Х., 2009. – 18 с.

5. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.

6. Катренко А. В. Теорія прийняття рішень / Катренко А. В., Пасічник В. В., Пасько В. П. – К. : Видавнича група BHV, 2009. – 448 с.

7. Прокопенко Т. О. Класифікація невизначеностей в управлінні організаціно-технологічними об'єктами / Т. О. Прокопенко // Информационные технологии и системы управления. – 2014. – № 6/4(20). – С. 23–25.

8. Сайт державної наукової установи „Український інститут науково-технічної експертизи та інформації" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uintei.kiev.ua/

9. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

10. Коробчук Т. І. Модель прийняття рішень в умовах невизначеності / Т. І. Коробчук // IX Междунар. науч.-практ. Интернет-конф. „Наука в информационном пространстве" (10-11 октября 2013 г.). – Луцьк. нац. тех. ун-т, 2013.

11. Risk management – Vocabulary – Guidelines for use in standards : ISO Guide 73:2009 // ISO standard. – ISO / TMBG Technical Management Board – groups, 2009. – 15 p.

12. Risk management – Risk assessment techniques : IEC 31010:2009 // ISO standard. – ISO / TC 262 Risk management, 2009. – 176 p.

13. PMBOK Guide and Standards [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards

14. Лобанов А. А. Энциклопедия финанасового риск-менеджмента / А. А. Лобанов, А. В. Чугунов. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.

15. Коршунов Ю. М. Математические основы кибернетики : учебн. пос. для вузов / Коршунов Ю. М. – М. : Энергия, 1980. – 424 с.

16. Методы количественной оценки рисков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studme.org/45514/ekonomika/metody_kolichestvennoy_otsenki_riskov

17. Назимко В. В. Учет рисков в сетевом планировании развития горных работ при отработке выемочного участка угольной шахты / В. В. Назимко, И. В. Назимко, А. А. Яйцов // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2010. – Випуск 38-3. – С. 94–103.

18. Астанина Л. А. Альтернативные стохастические графы в проектном менеджменте / Л. А. Астанина, Л. В. Кирина // Сборник научных трудов Sworld. – Т. 24. Экономика. – ЦИТ : 212-568, 2012. – С. 71–78.

19. Вергунова І. М. Системне моделювання в економіці. Блок 2 (для студентів за напрямом підготовки 8.04030203 – соціальна інформатика) / Вергунова І. М. – К. : ФОП Корзун Д. Ю., 2013. – 106 с.

20. Методи та системи підтримки прийняття рішень в управлінні еколого-економічними процесами підприємств : навч. посіб. / [Пономаренко В. С., Павленко Л. А., Беседовський О. М. та ін.]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 272 с.

21. Ус С. А. Моделі й методи прийняття рішень : навч. посіб. / С. А. Ус, Л. С. Коряшкіна. – Д. : НГУ, 2014. – 300 с.

22. Голов С. Ф. Управлінський облік / Голов С. Ф. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.

23. Карагодова О. О. Дослідження операцій : навч. посіб. / Карагодова О. О., Кігель В. Р., Рожок В. Д. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 256 с.

24. Ющенко Н. Л. Інформаційні технології прийняття рішень за недетермінованих умов / Н. Л. Ющенко // Облік, оподаткування і контроль : теорія та методологія [Електронний ресурс] : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [м. Тернопіль, 30 черв. 2017 р.] / редкол. : Bartosiewicz Sławomir, Henning Dräger, Korzeb Zbigniew [та ін.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – С. 312–315. Режим доступу : http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/21894

25. Ющенко Н. Л. Моделі і методи аналізу вигід і витрат у прийнятті рішень / Н. Л. Ющенко, А. М. Міщенко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія „Економічні науки" : науковий журнал / Хмельн. нац. ун-т. – Хмельницький : Хмельн. нац. ун-т, 2016. – № 2, Т. 1 (234). – С. 97–104.

26. Томашевський В. М. Моделювання систем / Томашевський В. М. – К. : Видавнича група BHV, 2005. – 352 с.

27. Программные продукты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://simulation.su/static/ru-soft.print

28. Казимир В. В. Розподілене моделювання в EMS на основі архітектури HLA / В. В. Казимир. Г. А. Сіра // Математичні машини і системи, 2011. – № 4. – С. 125–135.

29. Шрайбер Т. Дж. Моделирование на GPSS / Шрайбер Т. Дж. – М. : Машиностроение, 1980. – 589 с.

30. Кігель В. Р. Математичні методи ринкової економіки : навч. посіб. / Кігель В. Р. – К. : Кондор, 2003. – 158 с.

Надійшла: 01.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Ільчук В.П.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 005.962

БРИЧ В.Я., СНІГУР Х.А.
Тернопільський національний економічний університет

НЕТВОРКІНГ: ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Нетворкінг є дуже важливою частиною бізнесу. Він допомагає знайомитися з людьми, будувати відносини і створювати нову базу партнерів і потенційних клієнтів. Нетворкінг як метод встановлення контактів, де спілкування служить відправною точкою, способом самоосвіти і саморозвитку, є також найефективнішим і найменш дорогим інструментом в управлінні людським капіталом для активізації бізнесу. У даній статті розглядаються і даються характеристики правил нетворкінгу як інноваційного методу в управлінні персоналом, дотримання яких сприяє досягненню успіху ведення підприємницької діяльності.

Ключові слова: нетворкінг, комунікації, встановлення контактів, інновації, управління, персонал.

BRYCH V., SNIHUR C.
Ternopil National Economic University

NETWORKING: CONCEPT AND FEATURES OF APPLICATION IN PERSONNEL MANAGEMENT

The aim of the research - theoretically investigate the concept of "networking" and develop recommendations for the possibility of its application in the management of labour potential. Networking is a very important part of business that helps to get acquainted with people, build relationships and create a new base of partners and potential clients. Networking as a method of establishing contacts, where communication is a starting point, a way of self-education and self-development, is also the most effective and least expensive tool in the management of human capital for business activation. This article shows the characteristics and rules of networking as an innovative method in the management of personnel. The observance of such rules contributes to success in business. Thus, networking creates conditions that influence on an acceleration of the spread of advanced standards of work, the formation of a single conceptual apparatus, and so on.

Key words: networking, communication, establishment of contacts, innovations, management, personnel.

Постановка проблеми. Розвиток сучасного світу вимагає розробки нової парадигми поведінки людей. Виходячи з цього, необхідно думати і діяти масштабно, приймати більш обґрунтовані системні рішення, орієнтовані на людські аспекти свідомості. На порядку денному алгоритми поведінки людей, які стають суб'єктами управління, відповідальними за все, що відбувається навколо, формуючи при цьому новий тип організації життя людства. Однією з інноваційних конструктивних ідей, реалізація якої допомагає підприємствам домогтися успіху, є нетворкінг. Нетворкінг – досить нове явище, яке потребує науково-практичного забезпечення, завдяки чому може мати серйозні перспективи розвитку в сучасних умовах бізнесу, що спирається на вибудовування відносин на неформальній основі, довірі, дотриманні високої етики. Нетворкінг вимагає терпіння, йому можна навчитися, але знадобиться план дій і чітко визначені цілі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед досліджень, які присвячені поняттю «нетворкінг», ми у даній статті використовували праці зарубіжних фахівців: Д. Фішер, С. Вілас, Р. Фрішмен, Дж. Лублін. На сьогоднішній момент праці вітчизняних вчених, що стосуються принципів застосування нетворкінгу в управлінні персоналом, відсутні.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Нетворкінг при створенні і формулюванні відносин потребує творчого мислення і креативності. Це дуже ефективний метод управління персоналом, за умови, що він використовується систематично. Необхідно мати на увазі, що він не почне приносити ефекти за короткий час, і як будь-який процес вимагає часу і прикладених зусиль. Однак наслідки у вигляді підвищення ефективності роботи персоналу, його задоволеністю умовами праці, що призведе до розширення та ефективності виробництва, цього варті.

Мета дослідження – розкрити сутність поняття «нетворкінг» та розробити рекомендації щодо можливості його застосування в управлінні людськими ресурсами.

Виклад результатів дослідження. Уміння налагоджувати і підтримувати корисні зв'язки і контакти, яке сьогодні прийнято позначати терміном «нетворкінг», в сучасних реаліях стає справжньою конкурентною перевагою для фахівця в побудові його успішної кар'єри. Нетворкінг дозволяє не тільки знайти виходи на менеджмент і HR-служби кращих компаній і отримати роботу мрії, але і бути максимально продуктивним і, як наслідок, успішним на своєму робочому місці. Завдяки своїй широкій мережі контактів такий співробітник здатний для вирішення завдань будь-якої складності швидко знаходити і залучати людей, здатних виконувати ці завдання оперативно і оптимально. Тому хороші нетворкери високо цінуються роботодавцями, що сприяє їх швидкому кар'єрному зростанню.

В Оксфордському словнику англійської мови слово «нетворкінг» (англ. Networking, net – мережа та work – працювати) має наступні значення: група або система взаємопов'язаних людей або речей; взаємодія з іншими для обміну інформацією та розвитку професійних і соціальних контактів. Нетворкер – особа, яка використовує мережу професійних або / і соціальних контактів для розвитку своєї кар'єри. Дослідження семантики терміну «нетворкінг» дозволяє виділити ключові моменти сучасного успішного нетворкінгу: втілення ідей, прикладання зусиль, наявність зобов'язань по створенню, нарощування, використання власної мережі контактів [6].

Таким чином, цілісне поняття нетворкінгу може виглядати наступним чином: це соціальна і професійна діяльність, спрямована на те, щоб за допомогою кола друзів і знайомих максимально швидко і ефективно вирішувати складні життєві завдання і бізнес-питання. При цьому, в суті нетворкінгу лежить вибудовування довірчих і довгострокових відносин з людьми і взаємодопомога.

В основі цього поняття лежить так звана теорія шести рукостискань, розроблена в 1960-х роках американським соціологом Стенлі Мілгремом і психологом Джеффрі Треверсом. Суть її в тому, що кожен з людей опосередковано знайомий з будь-яким іншим жителем планети через ланцюжок спільних знайомих. В середньому цей ланцюжок складається з шести чоловік. Потім інші американські фахівці-практики розвинули цю ідею і зрозуміли, що за допомогою мережі своїх контактів можна вирішити практично будь-яку проблему. І, природно, чим більше мережа, тим вище швидкість її рішення [2].

У сучасній літературі дається кілька дефініцій поняття «нетворкінг». Наведемо деякі з них: «Нетворкінг – це процес збору, зберігання і поширення інформації, корисної для вас і людей у вашій мережі» (D. Fisher, S. Vilas) [3], «Нетворкінг – це мистецтво просування досягнень інших осіб» (R. Frishman , J. Lublin) [4], «Нетворкінг є утворенням спільноти і об'єднує професіоналів своєї області» (R. Frishman, J. Lublin), «нетворкінг позначає встановлення контакту між людьми, з'єднання ідеї з ресурсами» (J. Lipnack, J. Stamps) [5].

На заході нетворкінг, перш за все, розглядається як ефективний маркетинговий інструмент, який при відносно низьких затратах дозволяє знаходити нові збутові канали і корисні контакти, в основному за рахунок опосередкованих знайомств, або ж зустрічей на різних світських заходах; а також за допомогою будь-яких інших засобів зв'язку, таких як телефон, електронна пошта і т.п.

Основні принципи і методики, що використовуються в нетворкінгу, не носять інноваційного характеру. Багато інструментів відносяться до загальновідомих поведінкових технік, що використовуються в бізнесі (продажа, управління, коучинг і т.д.) і в міжособистісних відносинах в цілому. Однак вітчизняні бізнесмени створюють і розвивають свої мережі спілкування, що відповідають особливостям українського соціуму і менталітету.

Щодо використання нетворкінгу в управлінні персоналом, то потрібно виходити з того, що нетворкінг – нова система пошуку персоналу, ідея якої пов'язана з активними заходами в мережі інтернет. Метою нетворкінгу є зміцнення позицій кадрового бренду компанії і створення зовнішнього кадрового резерву за рахунок підвищення впізнаваності і лояльності до компанії – бренду. Нетворкінг тісно взаємопов'язаний з поняттям маркетингу персоналу, проте на відміну від нього, нетворкінг спрямований на процес найму співробітників в мережі.

За словами Хезер Уайт, засновниці Smarter Networking, існують чотири основні причини, чому люди неохоче займаються нетворкінгом: внутрішня політика самої компанії тому перешкоджає (наприклад, висока плинність персоналу), в більшості своїй персонал не володіє майстерністю побудови зв'язків (працівники бояться, соромляться, сприймають нетворкінг як продажі, не бачать сенсу), менеджмент і персонал «крокують не в ногу» (не заохочується бажання обмінюватися контактами, від людей вимагають швидких результатів), погляди груп і окремих індивідів не сходяться, що перешкоджає нормальному розвитку зв'язків (іноді люди можуть «захищати» свої контакти на шкоду загальному благу).

Що необхідно зробити, щоб залучити співробітників в процес нетворкінгу?

Потрібні комунікації, які включають відразу кілька складових.

1. Тренінги. У процесі проведення тренінгів постає необхідність у роз'ясненні суті нетворкінгу. З цією метою проводяться різноманітні збори, майстер-класи. Працівник, який бачить необхідність у розвитку, повинен відчути, що нетворкінг – це саме той механізм самоудосконалення. На таких тренінгах найголовніше з'ясувати, якими зв'язками вже володіють співробітники, мотивувати їх продовжувати розширювати мережу, навчити робити це тактовно і системно.

2. Книги. Поняття нетворкінгу з'явилося в Україні порівняно недавно, проте за кордоном про нього встигли написати чимало книг. Існує багато корисної літератури на цю тему, наприклад, «Ніколи не їжте поодинці» Кейта Феррацці, «Зв'язки вирішують все. Правила позитивного нетворкінгу» Дарсі Різака. Варто відібрати корисну літературу для корпоративної бібліотеки і порадити її співробітникам.

3. Індивідуальний підхід. Умінням легко встановлювати контакти володіють далеко не всі. Як зазначає Хезер Уайт: «Неприродного нетворкера складно конвертувати в природного за добу». Серед працівників завжди є особи, які не особливо виділяються комунікативністю. При цьому необхідно цінувати кожного співробітника, а тих, у кого виникають складнощі з нетворкінгом, мотивувати. У таких випадках корисно пояснити переваги нетворкінгу (для особистих і професійних цілей), допомогти в розробці таких

підходів, при яких «неприродні нетворкери» могли б відчувати себе комфортно. Особа, котрій складно встановлювати контакти, може, наприклад, заручитися підтримкою колег або зустрічатися з потрібними людьми на товариських заходах.

4. Соціальні мережі. Існують соцмережі, які зосереджені на розширення ділових контактів. Є ресурси, вже побудовані на самому процесі нетворкінгу. Таким чином, стає легше знайти необхідного фахівця – лікаря, механіка або хорошого кухаря.

5. Вечірки. Корпоративи – це не тільки можливість гарно відпочити. На них можна перезнайомити співробітників, що не часто зустрічаються в офісі або рідко працюють разом. Такі знайомства в неформальній обстановці можна теж розцінювати як нетворкінг.

«Природних нетворкерів», людей, готових легко вибудовувати відносини, не так вже й багато. Але навіть їх іноді необхідно правильно направляти, щоб отримати максимальний ефект для бізнесу. Управлінцю необхідно бути готовим акцентувати співробітнику щодо необхідності розширення кола впливових контактів, вдосконалення своїх soft skills (навички міжособистісного спілкування), ефективнішого використання вже вибудованої мережі контактів, адже багато хто з тих, хто наростив пристойну мережу, лінуються про щось просити своїх знайомих.

Головна мета використання нетворкінгу в управлінні персоналом – це підвищення ефективності його роботи. Основні завдання нетворкінгу наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Завдання нетворкінгу в управлінні персоналом

Завдання	Що слід зробити для реалізації завдання
Підвищення мотивації персоналу. Важливу роль в мотивації персоналу відіграє інформаційний обмін між керівництвом і рядовими співробітниками	Виявляти неформальні комунікаційні мережі підприємства. Виявляти чутки, спотворені управлінські накази і розпорядження, організаційні стереотипи, ярлики, негативні оцінки, організаційні цінності, що наповнюють інформаційне поле підприємства. Систематизувати їх і використовувати в роботі. Вивчати ступень інформованості різних груп і підрозділів з ключових питань організації. Підтримувати і зміцнювати організаційні зв'язки всередині організації за допомогою створення постійних лекторіїв, семінарів, курсів, громадських слухань. Організовувати святкові вечори, виїзди на природу тощо.
Підвищення ефективності діяльності співробітників. Використання неформальних комунікацій і процесів самоорганізації для підвищення ефективності діяльності співробітників	Розглядати неформальні відносини як продовження і додаток посадової діяльності: людина виконує офіційні запропоновані функції, але доповнює їх своїм розумінням управлінських завдань, ініціативою, об'єднанням з однодумцями. Залучати до роботи співробітників декількох підрозділів, які після закінчення проекту дозволять підтримувати комунікації. Сприяти встановленню дружніх відносин між співробітниками.
Посилення офіційної структури і внутрішнього бренду організації	Використовувати неформальну інформацію в цілях підприємства. Неформальний зв'язок діє більш оперативно, він доступніший і простий для сприйняття.
Ефективне впровадження інновацій	Враховувати особливості неформальної структури при розподілі завдань і організаційних змін. Необхідно враховувати, що інновації будуть швидше впроваджуватися в відкритих і змішаних групах.

Джерело:розроблено самостійно

Отже, для того, щоб персонал працював ефективно, потрібна якісно вибудувана комунікативна мережа. Даний вид нетворкінгу можна назвати внутрішнім нетворкінгом, тому що він вибудовується всередині організації.

Поряд з внутрішнім можна виділити зовнішній нетворкінг. Зовнішній нетворкінг – це професійна діяльність, заснована на вибудовуванні корисних зв'язків поза організацією, які згодом можуть принести певний позитивний ефект. Зовнішній нетворкінг може стати в нагоді для пошуку персоналу через мережу своїх контактів і контактів знайомих.

Підсумовуючи вищезазначене, виділимо основні переваги застовування нетворкінгу в управлінні персоналом.

1. Бенчмаркінг можна проводити своїми силами, швидко і безкоштовно.

2. Зменшується час на підбір персоналу.

3. Збільшується оперативний доступ до потенційних кандидатів.

4. Скорочується час адаптації нових співробітників до специфіки роботи всередині компанії за рахунок більш активного позиціонування бренду в соціальних мережах.

5. Посилюється корпоративна культура.

6. Відбувається обмін досвідом та отримання нових знань, завдяки участі в професійних дискусіях і форумах.

Нетворкінг дозволяє обмінятися досвідом, дізнатися про нові послуги, отримати рекомендації, проконсультуватись з того чи іншого питання, вирішити важливу проблему. Крім того, нетворкінг – це ще одна можливість вловлювати важливі тренди в сфері управління персоналом. Постійне спілкування з представниками інших компаній буде тримати менеджера з персоналу в курсі подій і очікуваних заходів, показувати тенденції на ринку праці та в конкретній сфері.

Виділимо основні шляхи для впровадження нетворкінгу в сфері управління персоналом для вітчизняних підприємств:

1. Формування єдиного комунікаційного простору за допомогою створення інтернет-ресурсу, котрий агрегує інформацію про всі HR-заходи різного рівня, що проводяться, який буде націлений не тільки на наукову і професійну підтримку діяльності управлінців, але і бізнес-спільноти.

2. Розробка програми тренінгів з нетворкінгу для управлінців;

3. Використання коворкінгових майданчиків для обміну досвідом між управлінцями місцевих компаній і проведення speed-dating.

Висновки. Таким чином, нетворкінг – це інструмент, гостро необхідний для розвитку професійного співтовариства і підвищення професійного рівня управлінців, для вироблення загальних стандартів роботи, лобіювання професійних інтересів і ідей. Завдяки нетворкінгу відбувається формування єдиного понятійного апарату, поширення передових стандартів роботи, здійснюється більш ефективне господарювання.

Література

1. Резак Д. Связи решают все! Правила позитивного нетворкинга / Дарси Резак. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2012.

2. Нетворкинг – как инструмент расширения бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business.damotvet.ru/ marketing/22190.htm.

3. Fisher D. & Vilas S. Power Networking. Bard Press The Riley Guide, 2000. URL: www.rileyguide.com.

4. Frishman R. Networking Magic / R. Frishman, J. Lublin. – Adams Media, 2004.

5. Lipnack J., Stamps J. The age of the Network: Organizing Principles for the 21st Century. – New York: Wiley, 1994.

6. Turniak G., Antosiewicz W. Praktyczny poradnik networkingu. Zbuduj sieć trwałych kontaktów biznesowych. – Wydawnictwo Helion, Gliwice, 2012.

Рецензія: 01.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Нижник В.М.

УДК 314.18

КІРНОС І.О.
Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

ПРОДУКТИВНЕ СТАРІННЯ: КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД

Політична концепція продуктивного старіння стала відповіддю на виклики старіння у багатьох країнах. Концепція реалізується у вигляді програм стимулювання зайнятості людей пенсійного віку та мотивування бізнесу до найму та утримання літніх працівників. При цьому відсутня теорія продуктивного старіння, яка б враховувала інтереси бізнесу, особистості та держави. Проведено контент-аналіз теорій та концепцій старіння з метою пошуку в них сполучення інтересів держави, бізнесу та особистості. Виявлено, що більшість теорій пояснює досвід старіння особистості, при цьому сполучення інтересів трьох зацікавлених сторін в теоріях відсутнє. Концептуальною основою політики продуктивного старіння запропоновано теорію сполучення інтересів держави, особистості і бізнесу, що враховує вихідні умови і дотримання балансу інтересів. До вихідних умов відносяться економічні, інституційні, демографічні та культурні фактори.

Ключові слова: старіння населення, теорії старіння, активне старіння, продуктивне старіння, успішне старіння, соціальна геронтологія.

KIRNOS I.
Kremenchug National University named after M. Ostrogradsky

PRODUCTIVE AGEING: THEORETICAL APPROACH

Productive ageing became a policy response to challenges of ageing population in many countries. The concept is implemented by means of programs aimed at employment stimulation for retirement age persons and incentives for business to hire and retain older workers. Integrative theory of productive ageing considering interests of an individual, business and government is still absent. A content analysis of theories, theoretical perspectives and concepts of ageing is conducted in search of intersection of stakeholders' interests. The majority of theories is revealed to explain individual experience of ageing, the intersection of interests is not found. A theory of interests intersection is proposed as a conceptual foundation for production aging policy which should account for initial conditions and balance of interests. Initial conditions considered to be economic, institutional, demographic and cultural factors.

Key words: aging population, theories of ageing, active aging, productive aging, successful aging, social gerontology.

Постановка проблеми. Старіння населення є глобальним явищем, що стосується більшості країн світу. Зниження рівня народжуваності та зростання частки населення віком 55+ представляє потенційну загрозу для стійкості пенсійних систем та систем соціального захисту. Для бізнесу наслідками старіння населення стане брак кваліфікованих молодих спеціалістів, а масовий вихід на пенсію співробітників становить проблему втрати накопичених в організації знань. На рівні держави скорочення трудових ресурсів проявляється в зміні співвідношення між утриманцями та працюючими, збільшенням навантаження на пенсійний фонд і зростанням соціальних витрат.

Відповіддю на проблему старіння в західних країнах стали політичні концепції продуктивного та активного старіння, що розглядають людей віком 55+ як ресурс економічного зростання та соціального розвитку. На практиці ці концепції реалізуються через заходи залучення літніх людей до ринку праці, стимулювання їх до продовження кар'єри навіть після досягнення пенсійного віку, скорочення можливостей дострокового виходу на пенсію тощо. Бізнес є також об'єктом політики продуктивного старіння, якого держава залучає шляхом програм підтримки зайнятості персоналу 55+, субсидування найму та утримання літніх робітників, компенсації вартості їхнього навчання та підвищення кваліфікації. Отже, держава, особистість та бізнес є основними стейкхолдерами політики продуктивного старіння, яка має враховувати інтереси кожного суб'єкта.

Ідеологічною й методологічною основою політичних програм є наукові дослідження, у тому числі наукові теорії, що дозволяють пояснювати і прогнозувати поведінку об'єктів політики. Однак старіння населення – це безпрецедентне явище, що не мало аналогів у історії людства, а політичні рішень у цій сфері приймаються здебільшого експериментальним шляхом. Теоретичне осмислення проблем старіння, у тому числі й продуктивного, у багатьох випадках приходить пізніше на основі узагальнення емпіричних даних та спостережень. Отже, пошук теоретичного підходу до продуктивного старіння, що враховує інтереси держави, особистості та бізнесу є актуальним завданням в умовах старіння населення та скорочення трудових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень. Старіння населення — це багатовимірне явище, отже його вивчають із різних ракурсів. Соціологічні підходи до старіння представлені в працях М. Райлі (M. Riley) [25], Р. Етчлі (R. Atchley) [16], Е. Камінг (E. Cumming) та У. Генрі (W. Henry) [15], Д. Арнольда (D. Arnold) [16], В. Бенгтсон (V. Bengtson) [27]. Проблеми літніх людей із позицій політекономії аналізують К. Естес (C. Estes) [26], Дж. Куаданьо (J. Quadagno), Дж. Кін (J. Keene), Дж. Рейл (J. Reil). Чинники та передумови продуктивного старіння вивчають Дж. Хінтерлонг (J. Hinterlong), Н. Мороу-Хауел (N. Morrow-Howell), М. Шерраден (M. Sherraden) [25]. Проблеми адаптації особистості до старіння з психологічних позицій досліджували Р. Хавігурст (R. Havighurst) [1], П. Балтес (P. Baltes) та М. Балтес (M. Baltes) [3],

Л. Карстенсен (L. Carstensen), Д. Ісааковіц (D. Isaacowitz), С. Чарлз (S. Charles) [4], К. Ротермунд (K. Rothermund) та Дж. Брандштедтер (J. Brandstädter) [5]. Вплив фізичного та соціального середовища на досвід старіння представлений у працях М. Лоутона (M. Lawton) [12], С. Голанта (S. Golant) [13], А. Шарлаха (A. Scharlach) та А. Ленінга (A. Lehning) [23].

Різноспрямованість досліджень підкреслює не стільки масштаб, скільки глибину проблеми. Наявність фізіологічних, економічних і соціальних засад відображає семантичний контент проблеми, орієнтований на сплетіння інтересів. Підмурок явища становить фізіологія як даність природи. Озброївшись науковими знаннями людина видозмінює даність, розсуваючи часові рамки старіння. Індивідуум і суспільство прийшли до розуміння необхідності об'єднання зусиль у боротьбі за гідну старість. Однак, виклики цивілізації, пов'язані з ростом населення і уповільненням народжуваності, руйнують норми і правила, що гарантують соціальні стандарти старіння. Потрібен новий концептуальний підхід, який, виходячи з реальності, дозволить знайти компроміс інтересів особистості, суспільства і бізнесу.

Мета статті: пошук концептуальної основи продуктивного старіння з урахуванням сполучення інтересів держави, особистості й бізнесу, що є умовою успішної реалізації політичних програм продуктивного старіння.

Виклад основного матеріалу. Старіння особистості та її зв'язки із суспільством вивчаються в соціальній геронтології, соціології, екологічній геронтології, геропсихології, історичній геронтології та інших суспільних науках. Інструментами пізнання в даних науках служать теорії, що пояснюють досвід і переживання особистістю старіння (мікрорівень), зв'язки старіючих індивідуумів із соціальною системою (мезорівень), а також механізми взаємодії старіючого населення, інститутів і суспільства на системному рівні (макрорівень). Використовуючи метод контент-аналізу, проаналізуємо теорії старіння з позицій інтересів суб'єктів, які вони пояснюють. Метою пошуку є виявлення наявності сполучення інтересів особистості, держави (суспільства) та бізнесу в теоріях, що може бути використано в якості концептуального підходу до програм продуктивного старіння.

Розглянемо теорії мікрорівня. Одиницею аналізу на даному рівні є особистість. Однією з перших моделей у психології старіння була «модель успішного старіння». Спочатку успішне старіння асоціювали з теорією діяльності, як спроби пояснити «хороше» старіння. Автор теорії, Р. Хавігурст, визначив у 1960-х рр. успішне старіння як «задоволеність минулим і справжнім життям» [1, с.308]. У 1987 р. Дж. Роуе та Р. Кан ввели поняття «успішне старіння», що означає низьку ймовірність хвороби та інвалідності, високий рівень фізичної функціональності, розумове здоров'я та активне залучення до життя [2, с. 147–148]. Подальші дослідження були спрямовані на виявлення внутрішніх і зовнішніх чинників успішного старіння, серед яких здоровий спосіб життя, активне залучення до життя, соціальна підтримка. Отже, модель успішного старіння враховує інтереси особистості в процесі старіння.

Стратегії пристосування та адаптації особистості до старіння пояснюють психологічні теорії життєвого розвитку. Найбільш визнаними серед них є теорія вибору, оптимізації й компенсації (selecton, optimization and compensation – SOC), теорія соціо-емоційного відбору (socio-emotional selectivity – SST), теорія контролю протягом життя та теорія асиміляції / пристосування.

Теорія SOC М. Балтес і Р. Балтеса стверджує, що зниження резервних можливостей компенсується вибором важливих сфер життя або зміною ролей і вибором нових інтересів [3, с. 21–27]. Отже, об'єктом вивчення теорії SST є особистість.

Теорія соціально-емоційного вибору (далі – SST), Л. Карстенсен пояснює вплив сприйняття часу на вибір соціальних цілей і занять. Теорія стверджує, що часові перспективи зрушують центр мотивації особистості з мотиву отримання знань та інформації в сторону емоційної значущості та емоційного досвіду у міру старіння [4, с. 174–178]. SST вивчає особистість і застосовується в прикладних дослідженнях соціально-трудових відносин, взаємозв'язків між віком і ставленням до роботи. Хоча одиницею аналізу SST є особистість, теорія застосовна в контексті бізнес-середовища. Використання постулатів даної теорії на робочому місці дозволяє регулювати емоційний клімат у колективі та підвищити рівень суб'єктивного благополуччя й задоволеності співробітників. Стало бути, теорія враховує інтереси особистості та бізнесу.

Теорія асиміляції та пристосування (assimilation / accommodation theory) К. Ротермунда і Дж Брандшдетера пояснює способи реагування людей похилого віку (далі – ЛПВ) на втрати, зумовлені віком. Спочатку особистість використовує стратегію асиміляції, тобто зміни оточення або середовища відповідно до цілей і очікувань. У міру збільшення вікових втрат особистість пристосовується, змінюючи цілі й домагання в сторону їхнього зменшення [5, с.898]. Теорія враховує інтереси особистості.

Теорія контролю протягом життя (life-span control theory) Р. Шульца та Ю. Хекхаузен пояснює механізми адаптації особистості до зміни можливостей у міру старіння [6, с.284]. Центром її вивчення є індивідуальний досвід старіння.

Одним із предметів вивчення психології старіння є мотиви й мотивація ЛПВ. Вплив старіння на мотивацію описує модель Р. Канфер і Ф. Акермана [7, с. 442–456]. Є три типи мотивації залежних від віку: мотівація до праці, мотівація на роботі й мотівація до виходу на пенсію. До чинників мотивації автори віднесли індивідуальні риси (самореалізацію, відносини), контекст (фінанси, здоров'я), умови роботи (гнучкість, ставлення до віку, попит на працю) [8, с. 254–262]. Отже, мотивація до праці в літньому віці

зумовлена особливостями індивідуума та умовами роботи. Стало бути, залежить від особистості й роботодавця.

Теорія інтеграції сильних і вразливих сторін (strengths and vulnerabilities integration – SAVI), пояснює чинники регулювання емоцій і емоційного благополуччя літніх людей. Відповідно до теорії, сильними їхніми сторонами є краща здатність керувати емоціями та уникати конфліктів у стресових ситуаціях порівнюючи з молодими. Їхніми уразливими сторонами є більш висока реактивність серцево-судинної системи на стресові ситуації, повільніше повернення до стану гомеостазу [9, с. 1071–1079]. Теорія дозволяє передбачати поведінку особистості в системі міжособистісних відносин. Застосування теорії можливо на робочому місці для регулювання емоційного клімату в колективі.

Поведінку лідера в міру старіння описує модель лідерства протягом життя (lifespan leadership model), яка пояснює, як вік лідера, вік підлеглих та їхнє співвідношення (різніця у віці) здатні впливати на ефективність лідерства [10, с. 87]. Одиницею аналізу даної теорії є особистість, однак ефективність роботи літнього лідера безпосередньо відбивається й на інтересах бізнесу. Стало бути, теорія лідерства протягом життя поєднує в собі інтереси особистості та бізнесу.

Теорія активності (activity theory) Р. Хавігурста поставила під сумнів твердження про істотне розходження психологічних та соціальних потреб ЛПВ порівнюючи з людьми середнього віку. Навпаки, природнім і нормальним для більшої частини ЛПВ є підтримка активності якомога довше [1]. У міру старіння, відповідно до теорії, особистість буде використовувати стратегії з винайдення новітніх соціальних ролей і відносин або посилювати наявні для заповнення вакууму.

Теорія продовження (continuity theory) Р. Етчлі (R. Atchley) стверджує, що ЛПВ будуть підтримувати ті види діяльності, поведінки та відносин, що й у попередні роки життя. Згідно з теорією, ЛПВ прагнуть підтримувати цю безперервність стилю життя шляхом адаптації стратегій, пов'язаних із попереднім досвідом [11, с.184-186]. Отже, фокус теорії спрямований на інтереси особистості.

Старіння особистості та вплив середовища існування на даний процес вивчає екологічна геронтологія, основною теорією якої є екологічна теорія старіння (далі – ЕТС), розроблена М. Лоутоном і Л. Нахемовим у 1973 р. ЕТС описує здатність поведінкової адаптації до тиску фізичного та соціального середовища, яка значно знижується з роками внаслідок зростання кількості функціональних обмежень. Згідно з ЕТС, літні люди повинні реагувати на тиск середовища, щоби залишатися незалежними й добре себе почувати [12, с. 620]. Теорія вивчає інтереси особистості.

Модель нормальності проживання (residential normalcy model) С. Голанта описує способи проживання літніх у житловому просторі відповідно до їхніх потреб та цілей [13, с.193]. У разі невідповідності середовища очікуванням, ЛПВ будуть застосовувати стратегії пристосування. Модель передбачає, чи залишиться стара людина жити в цьому просторі, або змінить місце проживання.

Концепцією, яка реалізується на практиці в багатьох країнах, є модель старіння вдома, що дозволяє людям залишатися в знайомому оточенні в міру старіння замість пристосування до нового середовища в разі погіршення здоров'я або вдівства [14, с.193]. Крім вигоди для індивідуумів, старіння вдома вигідно державі, тому що знижує державні витрати на стаціонарний догляд. Дана практика враховує інтереси особистості й держави.

Отже, теорії мікрорівня стверджують, що в міру старіння деякі індивіди віддаляються й розривають соціальні контакти, деякі залишаються активними до похилого віку, знаходять нові ролі та беруть участь у соціальному житті. Психологічні теорії старіння стверджують, що особистість компенсує віковий спад новими видами діяльності або ролями, застосовує стратегії пристосування або асиміляції, змінює фокус мотивації в бік емоційно-обумовлених цілей та альтруїзму.

Теорії мікрорівня аналізу старіння в соціальних науках представлені в табл. 1.

Отже, серед представлених 13 теорій мікрорівня аналізу 4 теорії та концепції непрямим чином зачіпають інтереси бізнесу, 1 концепція поєднує інтереси особистості й держави, 8 теорій спрямовані на виявлення інтересів особистості в міру старіння. Жодна теорія не представила, на думку автора, сполучення інтересів особистості, бізнесу й держави.

Практичне застосування теорій мікрорівня обмежено рівнем особистості. Рішення проблеми старіння в більш широкому соціальному контексті передбачає вивчення зв'язків між особистістю та соціальною системою, що призвело до формування теорій мезорівня.

Теорія роз'єднання (disengagement theory), що сформульована Є. Каммінг і У. Генрі, стверджує, що зниження інтенсивності взаємодії між ЛПВ та суспільством є функціональною адаптацією, що приносить їм взаємну вигоду [15, с.227]. У результаті роз'єднання знижується соціальний тиск продуктивності та досягнень на особистість, для молоді звільняються місця й ролі в суспільстві. Стало бути, дотримуються інтереси як особистості, так і суспільства.

Теорія субкультури стверджує, що загальні обставини (проблеми, інтереси, зміна ролей і фізичні обмеження), а також виключення більш широким суспільством, зокрема молодими людьми ЛПВ, формує їхню субкультуру [16, с.47]. Теорія вивчає інтереси особистості та більш широких соціальних груп.

Теорію соціального обміну (social exchange theory) у соціальній геронтології застосовують для пояснення зміни відносин обміну між людьми різного віку, зумовлених зсувом у ролях, навичках і ресурсах,

що супроводжують старіння. Можливість особистості отримувати вигоди від обміну залежить від ресурсів (інформації, навичок, часу). Оскільки ресурси молодих часто перевищують такі в літніх, для ЛПВ обмін стає менш вигідним, що призводить до скорочення відносин обміну [17, с.153]. Дж. Хендрікс зазначає, що в соціальній геронтології ця теорія застосовується в дослідженнях міжпоколінних та сімейних відносин, зниження статусу та інших аспектів взаємодії, побудованих на здатності ЛПВ здійснювати вплив та застосовувати владу на оточення [18, с.368]. Фокусом теорії є інтереси особистості та соціальних груп.

Таблиця 1

Теорії та концепції мікрорівня аналізу старіння

	Інтереси особис-тості	**Інтереси бізнесу**	**Інтереси суспільств (держави)**	**Сполучення інтересів особистості, бізнесу, суспільства**
Успішне старіння [1–3]	+			
Теорія активності [1]	+			
Теорія продовження (continuity theory) [11]	+			
Теорія вибору, оптимізації, компенсації [3]	+	+		
Теорія соціо-емоційного відбору [4]	+	+		
Теорія асиміляції / пристосування [5]	+			
Теорія контролю протягом життя [6]	+			
Теорія інтеграції сильних та уразливих сторін [9]	+			
Теорія мотивації [7; 8]	+	+		
Модель віку та лідерства протягом життя [10]	+	+		
Екологічна теорія старіння [12]	+			
Модель нормальності проживання [13]	+			
Концепція старіння вдома [14]	+		+	

Зміна досвіду старіння в контексті більш широких соціальних змін відображає концепція «третього віку», запропонована П. Ласлеттом. Автор використав поняття «третій вік» для опису нової стадії життя і причини більш позитивного погляду на досвід старіння. Третій вік — це час «особистої самореалізації» й «час особистих досягнень», коли особистість ще живе самостійно, має хороше здоров'я й може займатися цікавими для неї видами діяльності [19, с.4]. Дана концепція описує досвід старіння когорт і соціальних груп.

Взаємодія ЛПВ та бізнесу відображена в концепції працездатності (work ability), розробленої Ю. Ілмаріненом і К. Туомі. Вона пропонує способи збереження та поліпшення працездатності літніх працівників [20, с.22–23]. Застосування її принципів вигідно як особистості, так і бізнесу. Особистість отримує більш комфортні умови праці, що враховують вікові зміни. Бізнес зберігає кваліфікованих співробітників. За цих обставин, масова реалізація концепції залежить від позитивного ставлення до неї бізнесу. Держава задіяна непрямим чином у ролі регулятора, що впливає на масове застосування концепції працездатності на підприємствах. Стало бути, концепція враховує інтереси особистості та бізнесу.

Взаємодію особистості й суспільства відображено в теорії втілення стереотипів (stereotype embodiment theory – SET). Згідно з SET, стереотипи впливають на особистість через два канали. Перший являє собою вплив культури й суспільства на особистість. Другий канал впливу – придбання, засвоєння й накопичення стереотипів упродовж життя (з раннього дитинства до старості). Засвоєні стереотипи впливають на здоров'я через психологічні, поведінкові та фізіологічні процеси [21, с.265-269]. SET відображає перетин інтересів особистості та суспільства. Багаторічні дослідження довели позитивний вплив на добробут ЛПВ не тільки фізичного середовища, але й чинників соціального залучення та затребуваності, соціальної підтримки. Ідея поєднання фізичного й соціального комфорту для ЛПВ утілена в концепції «комфортності старіння». На практиці ідея реалізована в русі міст, комфортних для старіння, що ініціювала ВООЗ. У місті, комфортному для старіння, політика, послуги та інфраструктура підтримують і дозволяють людям досягати активного довголіття. Чинники комфортності старіння включають як матеріальні умови, так і соціальні [22, с.5]. Дана концепція враховує інтереси як літніх людей, так і всієї спільноти загалом.

Теоретичне осмислення поняття комфортності старіння прийшло пізніше в міру накопичення практичного досвіду. Так, Е. Шарлах та А. Ленінг запропонували інтегративну модель комфортності старіння для міст і громад (integrating model of age friendliness), яка включає такі аспекти комфортності:

відповідність і доступність середовища; соціальне залучення та соціальне середовище; багатовимірне здоров'я і благополуччя, безпека [23, с. 53–54]. У даній моделі враховані інтереси особистості, проте створення сприятливого середовища та позитивного ставлення до старості залежить від суспільства, у тому числі й бізнесу. Модель є всеосяжною, що зачіпає інтереси і включає зусилля всіх членів суспільства: особистості, держави та бізнесу.

Отже, теорії мезорівня, представлені в табл. 2, виходять за рамки інтересів особистості в площину соціальних відносин і соціальних груп.

Таблиця 2

Теорії та концепції мезорівня аналізу старіння

	Інтереси особис-тості	**Інтереси бізнесу**	**Інтереси суспільства (держави)**	**Сполучення інтересів особистості, бізнесу й суспільства (держави)**
Теорія роз'єднання [15]	+		+	
Теорія соціального обміну [17, 18]	+			
Теорія субкультури [16]	+			
Теорія втілення стереотипів [21]	+	+	+	
Концепція трудоспроможності [20]	+	+	+	
Модель комфортності старіння [23]	+		+	
Концепція «місто, комфортне для старіння» [22]	+		+	
Концепція третього віку [19]	+			

Отже, серед представлених у таблиці 8 теорій і концепцій, що пояснюють старіння на мезорівні, 2 відображають інтереси особистості, бізнесу та суспільства прямо або побічно, 3 концепції пояснюють взаємодію особистості й суспільства. Поєднання інтересів особистості, бізнесу й держави не виявлено в представлених теоріях.

Теорії мікро- та мезорівня застосовні для пояснення індивідуальних процесів старіння і пристосування до них. Проте, дані теорії не пояснюють змін досвіду старіння в контексті масштабних соціальних та історичних трансформацій. Прийнявши за одиницю аналізу цілі когорти людей певного віку, теорії макрорівня – модернізації, стратифікації віку, феміністичні теорії, політекономії старіння та перспектива життєвого шляху заклали основу структурного аналізу процесів старіння в сучасному суспільстві.

Теорія модернізації є найбільш ранньою серед макротеорій у соціальній геронтології. Модернізація розглядає широкомасштабні соціальні зміни й історичні процеси (технологічні відкриття, зміни способів виробництва) як основних творців нових ролей і статусів для людей та їхніх сімей [24, с. 3–20]. Відповідно до теорії, статус літніх знижується в міру модернізації суспільства, урбанізації, розвитку технологій. Подальші дослідження довели як позитивний, так і негативний вплив модернізації на ЛПВ.

Впливовим підходом макросоціального рівня аналізу є теоретична перспектива «стратифікації за віком» (age stratification) або «парадигма віку й суспільства» (age and society paradigm – ASP), розроблена М. Райлі та колегами. Дана перспектива розглядає вік як компонент людського життя й одночасно соціальних структур. Центральною темою вивчення ASP є вплив змін у житті людей на соціальні структури та інститути [25, с.336].

Теоретична перспектива політекономії старіння (political economy of ageing – далі PEA) вивчає взаємозв'язки між політикою, економікою, суспільством і відрізняється від підходу класичної геронтології розглядом старіння як структурної проблеми. Структурний погляд на старіння починається з припущення, що статус і ресурси ЛПВ зумовлені їхнім становищем у соціальній структурі, а також впливом на них економічних та політичних чинників [26, с.155]. Велика частина досліджень PEA спрямована на способи зменшення нерівності державою. Підхід PEA зрушив фокус геронтологічних досліджень від індивідуальної здатності адаптуватися до старіння в сторону вивчення більш широких соціальних процесів, що визначають принципи розподілу ресурсів. З погляду узгодження інтересів, дана теоретична перспектива вивчає сполучення інтересів особистості й держави.

Перспектива життєвого шляху (life course perspective – LCP) розглядає життєвий шлях людини як послідовність життєвих переходів, зумовлених віком, вбудованих у соціальні інститути та історію. Як теоретичні рамки, цей підхід орієнтований на фундаментальну важливість історичних умов і змін у розумінні особистого розвитку та сімейного життя. Інституційне структурування життя є основою аналізу життєвого шляху. Інституційний контекст – сім'я, школа, робота й ринок праці, церква й держава – визначає сценарії соціальних ролей, включно з ключовими переходами, а також психологічні та поведінкові траєкторії людей у міру просування життям. Вік у різних його поняттях служить аналітичною зв'язкою між мінливим життями, сімейними відносинами та мінливим історичним контекстом [27, с.493–494]. Отже, цей підхід пов'язує інтереси особистості, вікових когорт людей та суспільства з його трансформаціями.

Отже, на досвід старіння особистості впливають фізіологічні та психологічні зміни, фізична інфраструктура й середовище проживання, соціальна підтримка та стереотипи в суспільстві. Крім того, масштабні історичні та соціальні трансформації макро рівня впливають на вікові норми та ролі, закріплені раніше за людьми відповідно до їхнього хронологічного віку. З огляду на багатовимірність і складність процесу старіння, рішення проблем старіння також має бути багатовимірним, залучаючи до нього всіх зацікавлених сторін. На національному рівні стратегії адаптації до старіння суспільства знаходять відображення в політичних концепціях старіння, найбільш впливовими з яких є «активне старіння» і «продуктивне старіння».

Концепція продуктивного старіння передбачає продуктивний внесок літніх людей у суспільство шляхом оплачуваної зайнятості, волонтерської роботи, соціальної активності, неформального догляду за родичами і друзями, допомоги в сім'ї [28, с.8]. Передумовами продуктивної діяльності є соціокультурні, індивідуальні та інституціональні чинники Дана концепція включає інтереси особистості, оскільки продуктивна діяльність позитивно впливає на здоров'я й самопочуття ЛПВ. Суспільство та бізнес отримують вигоди від використання потенціалу та досвіду ЛПВ.

Концепція активного старіння реалізується в багатьох національних програмах розвитку, проте в різних країнах трактується неоднозначно. Так, Європейський союз розглядає активне старіння з позицій економічної участі на ринку праці, продовження роботи в пенсійному віці, волонтерської роботи ЛПВ [29, с. 50]. Більш універсальний підхід ВООЗ трактує активне старіння як «оптимізацію можливостей для здоров'я, участі та захисту щоб підвищити якість життя в міру старіння». Він передбачає надання адекватної соціального захисту, гарантії безпеки та догляду в міру необхідності [30, с. 12]. Хоча дана концепція враховує інтереси членів суспільства будь-якого віку, її універсальність не враховує інституційні, економічні та культурні особливості між країнами, оскільки не всі держави мають у своєму розпорядженні фінансові ресурси для забезпечення соціального захисту та догляду. Проте, домінують інтереси особистості та держави. Теорії та підходи макрорівня аналізу старіння представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Теорії та концепції макрорівня аналізу старіння

	Інтереси особистості	**Інтереси бізнесу**	**Інтереси суспільства (держави)**	**Сполучення інтересів особистості, бізнесу й суспільства (держави)**
Теорія модернізації [24]	+		+	
Політекономія старіння [26]	+		+	
Перспектива життєвого шляху [27]	+		+	
Продуктивне старіння [28]	+	+	+	
Активне старіння [29, 30]	+	+	+	

Отже, з 5 теоретичних підходів і концепцій, 2 концепції враховують інтереси особистості, держави й суспільства (концепції продуктивного та активного старіння), 3 теоретичних підходи розглядають досвід старіння особистості в контексті суспільних трансформацій. Жодна з представлених теорій не враховує поєднання інтересів усіх зацікавлених сторін, а включає лише окремі інтереси стейкхолдерів.

При цьому, у практичній сфері вже проглядаються спроби дотримати інтереси як бізнесу, так і особистості. Держава, зацікавлена у підвищенні зайнятості осіб пенсійного віку, застосовує фіскальні та фінансові важелі та стимули щодо працівників та роботодавців. Так, стимулювання бізнесу до найму та навчання співробітників 55+ здійснюється шляхом субсидування робочих місць у більшості країн ЄС. Зацікавленість людей працювати довше підтримується шляхом зниження ставки прибуткового податку із зарплати після певного вікового порогу для підвищення привабливості доходу у порівнянні з пенсією. Літнім працюючим надаються гнучкі графіки роботи та схеми поступового виходу на пенсію. Крім того, проводяться інформаційні кампанії з підвищення обізнаності серед роботодавців про переваги літніх співробітників, прийнято антидискримінаційне законодавство.

Висновки. По-перше, вищевикладене дозволяє констатувати відсутність розуміння необхідності сполучення інтересів держави, особистості та бізнесу в теоретичних поглядах на старіння. З 26 проаналізованих теорій, концепцій і теоретичних підходів, інтереси особистості представлені у всіх 26 теоріях. Інтереси держави (суспільства) враховані в 11 теоріях та підходах. Інтереси бізнесу висвітлюють 8 теорій та концепцій. Підкреслимо, що інтереси двох сторін у контексті старіння (особа – бізнес або особа – держава) представляють 10 теорій та концепцій. Лише 4 з проаналізованих теорій враховують інтереси трьох сторін – особи, бізнесу та держави. Проте, жодна з них не враховує сполучення інтересів стейкхолдерів.

Носієм старіння є особистість, саме цим пояснюється спрямованість більшості теорій на вивчення людини, що старіє. Дослідження старіння в контексті роботи та робочого місця є досить недавнім явищем,

адже протягом XX ст. соціально прийнятою нормою був вихід на пенсію після досягнення певного віку. Скорочення трудових ресурсів та збільшення середнього віку працюючих привернули увагу до вивчення особливостей літніх людей на робочому місці – їхньої продуктивності, мотивації, лідерства, навчання, впливу ейджизму та вікових стереотипів та здоров'я та самопочуття. Дослідження у цій сфері носять здебільшого емпіричний характер. Наступним етапом досліджень стане формування теорій, що аналізують та пояснюють результати. Саме цим пояснюється порівняно невелика кількість теорій у сфері старіння та роботи.

По-друге, відсутність теорії продуктивного старіння компенсується практичними заходами та політичними програмами, що застосовують важелі впливу та інструменти заохочення до продовження зайнятості як до людей пенсійного віку, так і до роботодавців. Інтереси бізнесу враховуються у разі субсидуванні найму та навчання робітників пенсійного віку. Інтереси особистості враховані в гнучких графіках роботи, податкових знижках із прибуткового податку, програмах працевлаштування. Інтереси держави проявляються в пенсійній реформі та продовженні пенсійного віку, скороченні стимулів до дострокового виходу на пенсію та скасування пільгових умов для довгостроково безробітних 55+.

По-третє, наступним етапом наукового пізнання та новим методологічним підходом до рішення проблеми продуктивного старіння та залучення ЛПВ є розробка інтегративної теорії продуктивного старіння, що враховує сполучення інтересів держави, бізнесу та особистості. Водночас, доцільно враховувати вихідні умови розвитку держави та баланс інтересів стейкхолдерів. До вихідних умов належать економічні, інституційні, культурні та демографічні чинники. До економічних чинників належать рівень економічного розвитку країни, доходи населення та доходи бюджету, розмір пенсійного забезпечення, дефіцит бюджету тощо. До інституційних умов належить наявність інститутів – закладів із навчання літніх, установ підтримки здоров'я, програм збереження й підтримки працездатності, волонтерських та соціальних організацій, інститутів фінансового ринку і приватних пенсійних фондів тощо. До культурних умов належать рівень ейджизму та стереотипів у суспільстві, ставлення до людей похилого віку в сім'ях і суспільстві, ставлення бізнесу до найму літніх, традиції щодо проведення пенсійного періоду життя. До демографічних чинників належать тривалість життя, стан здоров'я населення. Баланс інтересів держави, особистості та бізнесу буде відрізнятись у різних країнах залежно від вихідних умов та фінансових можливостей. Сполучення інтересів стейкхолдерів та врахування вихідних умов дозволить розробити ефективний інструментарій продуктивного старіння та залучення людей похилого віку до економічного та соціального життя суспільства, ефективно адаптуватися до наслідків демографічного старіння.

По-четверте, врахування та сполучення інтересів зацікавлених сторін у політиці продуктивного старіння передбачає необхідність виділення типологічних рис, які відбивають інтереси учасників суспільних відносин. Виявлення типологічних рис інтересів дозволить розробити ефективний механізм перетину інтересів стейкхолдерів та важелів впливу на них на трьох рівнях: особистості, держави та бізнесу.

Література

1. Havighurst R. Successful aging / R. Havighurst // Processes of aging, social and psychological perspectives. Vol. 1; [eds. R. Williams, C. Tibbitts, W. Donohue]. – New York : Atherton, 1963. – P. 299–320.

2. Rowe J. Successful aging / J. Rowe, R. Kahn // Gerontologist. – 1997. – Vol. 37. – P. 433–440.

3. Baltes P. Psychological perspectives on successful aging: The model of selective optimization with compensation / P. Baltes, M. Baltes // Successful aging. Perspectives from the behavioral sciences; [Eds. P. Baltes, M. Baltes]. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990. – P. 1–27.

4. Carstensen L. Taking Time Seriously. A Theory of Socioemotional Selectivity / L. Carstensen, D. Isaacowitz, S. Charles // American Psychologist. – 1999. – Vol. 54. – No. 3. – P. 165–181.

5. Rothermund K. Coping with deficits and losses in later life: from compensatory action to accommodation / K. Rothermund, J. Brandstädter // Psychology and Aging. – 2003. – Vol. 18. – P. 896–905.

6. Heckhausen J. A life-span theory of control / J. Heckhausen, R. Schulz // Psychological Review. – 1995. – Vol. 102(2). – P. 284–304.

7. Kanfer R. Aging, Adult Development, and Work Motivation / R. Kanfer, P. Ackerman // The Academy of Management Review. – 2004. – Vol. 29. – No. 3. – P. 440–458.

8. Kanfer R. Goals and motivation related to work in later adulthood: An organizing framework / R. Kanfer, M. Beier, P. Ackerman // European Journal of Work and Organizational Psychology. – 2013. – Vol. 22. – No 3. – P. 253–264.

9. Charles S. Strength and vulnerability integration: A model of emotional well-being across adulthood / S. Charles // Psychological Bulletin. – 2010. – Vol. 136 (6). – P. 1068–1091.

10. Zacher H. Professor age and research assistant ratings of passive-avoidant and proactive leadership: the role of age-related work concerns and age stereotypes / H. Zacher, M. Bal // Studies of Higher Education. – 2012. – Vol. 37. – P. 875–896.

11.Atchley R. A continuity theory of normal aging / R. Atchley // The Gerontologist. – 1989. – Vol. 29 (2). – P. 183–190.

12. Lawton M. Ecology and the aging process / M. Lawton, L. Nahemow // Thepsychology of adult development and aging; [Eds. C. Eisdorfer, M. Lawton]. – Washington, DC : Am. Psychological Association, 1973. – P. 619–674.

13. Golant S. The quest for residential normalcy by older adults: Relocation but one pathway/ S. Golant // Journal of Aging Studies. – 2011. – Vol. 25(3). – P. 193–205.

14. Rowland D. Population Aging. The Transformation of Societies / D. Rowland. – Springer Science+Business Media B.V., 2012. – 300 p.

15. Cumming E. Growing Old: The Process of Disengagement / E. Cumming, W. Henry. – New York : Basic Books, 1961. – 293 p.

16. Arnold D. Sociology of subcultures / D. Arnold. – Berkeley, CA : Glendessary Press, 1970. – 171 p.

17. Street D. Sociological Approaches to Understanding Age and Aging / D. Street // Handbook of Gerontology. Evidence-Based Approaches to Theory, Practice, and Policy; [Eds. J. Blackburn, C. Dulmus]. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2007. – P.143–170.

18. Hendricks J. Exchange theory in aging / The Encyclopedia of Aging. A comprehensive Resource in Gerontology and Geriatrics. Third edition; [Eds. G. Maddox, R. Atchley, J. Evans]. – New York : Springer Science+Business Media, 2001. – P. 367–369.

19. Laslett P. A fresh map of life: The emergence of the third age / P. Laslett. – London : Weidenfeld and Nicolson, 1989. – 213 p.

20. Ilmarinen J. Promotion of work ability during ageing / J. Ilmarinen, J. Rantanen // American Journal of Industrial Medicine. – 1999. – Suppl 1. – P. 21–23.

21. Levy B. Age Stereotype's Influence on Health: Stereotype Embodiment Theory / B. Meisner, B. Levy // Handbook of Theories of Aging. Third Edition; [eds. V. Bengtson, R. Settersten]. – New York : Springer Publishing Company, 2016. – P. 259–275.

22. Global Age-friendly Cities: A Guide/ World Health Organization. – Geneva, 2007. – 82 p.

23. Scharlach A. Creating aging-friendly communities / A. Scharlach , A. Lehning. – New York, NY : Oxford University Press, 2016. – 272 p.

24. Cowgill D. Aging and Modernization / D. Cowgill, L. Holmes. – University of Bombay publications: sociology series. – Appleton-Century-Crofts, 1972.

25. Riley M. The Aging and Society Paradigm / M. Riley, A. Foner, J. Riley // Handbook on theories of aging.Second edition; [eds. M. Silverstein, V. Bengtson, N. Putney, D. Gans]. – New York : Springer publishing, 2008. – P. 327–343.

26. Estes C. Dominant and Competing Paradigms in Gerontology: Towards a Political Economy of Ageing / C. Estes, J. Swan, L. Gerard // Ageing and Society. – 1982. – Vol. 2. – Issue 02. – P. 151–164.

27. Bengtson V. The Lifecourse Perspective on Ageing: Linked Lives, Timing, and History / V. Bengtson, G. Elder, N.Putney // The Cambridge handbook of age and ageing; [eds. M. Johnson, V. Bengtson, P. Coleman, T. Kirkwood]. – New York : Cambridge University Press, 2005. – P. 493–501.

28. Hinterlong J. Productive aging. Principles and Perspectives / J. Hinterlong, N. Morrow-Howell, M. Sherraden // Productive aging. Concepts and Challenges; [Eds. N. Morrow-Howell, J. Hinterlong, M. Sherraden]. – Baltimore, London : The Johns Hopkins University Press, 2001. – 345 p.

29. European Commission (EC). Guidelines for member states' employment policies for the year 2002. – Brussels : European Commission, 2001.

30. World Health Organization. Active Ageing. A Policy Framework. – WHO : Geneva, 2002. – 60 p.

Надійшла 16.08.2017; рецензент: д. е. н., проф. Кратт О.А.

УДК 331.5

РУБЕЖАНСЬКА В.О.
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Сєвєродонецьк

АЛГОРИТМ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті розкрито методику оцінки стану регіонального ринку праці за допомогою таксономічного аналізу. Підібрано первинні вимірні ознаки (показники), необхідні для проведення таксономічного аналізу. Визначено таксономічні показники, що характеризують стан розвитку регіональних ринків праці України у 2012-2016 роках.

Ключові слова: регіональний ринок праці, таксономічний аналіз, первинні вимірні ознаки (показники), матриця спостереження, показник-еталон, стимулятор, дестимулятор, стандартизоване значення показника, таксономічний показник.

RUBEZHANSKA V.
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Severodonetsk, Ukraine

ALGORITHM OF TAXONOMIC ANALYSIS OF REGIONAL LABOR MARKETS OF UKRAINE

The purpose of the article is calculation of the summary indicator of a complex object, which will allow perform the rating division of regions of Ukraine by the degree of dynamic development of the labour market. The article describes the methodology for assessing the state of the regional labour market by means of taxonomic analysis. The primary measuring signs (indicators) necessary for taxonomic analysis are selected. Taxonomic indicators characterizing the state of development of regional labour markets of Ukraine in 2012-2016 are determined.

Keywords: regional labour market, taxonomic analysis, primary measurable indicators (indicators), matrix of observation, indicator-standard, stimulator, destimulator, standardized value of the indicator, taxonomic index.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки дослідження особливостей функціонування ринків праці в регіонах має велике стратегічне значення, адже регіональні ринки праці враховують регіональні фактори соціально-економічного розвитку та відображають регіональну ситуацію з приводу пропозиції, попиту і ціни на робочу силу.

У науковому світі запропоновано низку прийомів, способів, у тому числі авторських методик, що дозволяють визначити стан регіональних ринків праці. За нашим баченням, для порівняння результативних об'єктів ринку праці, які характеризуються багатовимірністю ознак та упорядкування різнозначного статистичного матеріалу, який характеризує досліджуване нами явище, доцільно використовувати таксономічний аналіз. Цей метод має значний арсенал математичної алгоритмізації та статистичної систематизації різних за визначенням (одиницями виміру) показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження показників функціонування регіональних ринків праці відображені в наукових працях таких вчених, як Д. Аутора, О.В. Волкової, В.Г. Герасимчук, А.А. Гриценко, В.А. Ландсмана, О.В. Макарової, С.В. Мочерного, В.П. Петюха, В.М. Соболєва, М. Шаленко, Д.Е. Шапоренко, Є.І. Чернявської, В.С. Чорного, А.А. Чухно та інших науковців.

Віддаючи належне виконаним науковим роботам, хотілося б зазначити про відсутність досліджень показників регіональних ринків праці за допомогою таксономічного аналізу. Зазначена проблема обумовила вибір напряму дослідження та формулювання мети статті.

Постановка завдання. Метою статті є отримання за допомогою таксономічного аналізу узагальнюючого показника складного об'єкту, який дозволить здійснити рейтинговий розподіл регіонів України за ступенем динамічного розвитку ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіональний ринок праці представляє собою підсистему національного ринку праці, на якому переплітаються інтереси працівників та роботодавців, які відображаються у якості результатів попиту та пропозиції на робочу силу. В свою чергу такі результати зумовлені впливом інституціональних чинників територіального розвитку, які різноманітні у кожному регіоні [1, с. 296].

Відповідно постанови Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 № 856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [2], для оцінки ефективності ринку праці слід використовувати такі показники, що характеризують: продуктивність праці; рівень безробіття населення у віці 15–70 років (за методологією МОП); рівень зайнятості населення у віці 15–70 років (за методологією МОП); співвідношення прийнятих працівників до вибулих; індекс реальної заробітної плати; суму заборгованості з виплати заробітної плати, відповідно до фонду оплати праці за останній місяць звітного року.

На нашу думку, для таксономічного аналізу слід використовувати такі первинні вимірні ознаки (показники): рівень зайнятого населення у віці 15–70 років (за методологією МОП); рівень безробіття населення у віці 15–70 років (за методологією МОП); рівень неформальної зайнятості населення;

навантаження зареєстрованих безробітних на 1 вільне робоче місце або вакантну посаду; середня заробітна плата працівників за місяць; рівень економічної активності населення; частка заборгованості з виплати заробітної плати до загального фонду на кінець місяця; рівень економічної активності населення, що мали та не мали вищу освіту; середня тривалість пошуку роботи безробітними; частка працівників зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці до облікової кількості працівників; коефіцієнт (індекс) Джині; кількість інфраструктурних елементів ринку праці; інвестиції у ринок праці; продуктивність праці; співвідношення прийнятих працівників до вибулих (рух працівників). Слід зазначити, що основні показники стану регіональних ринків праці України відображено на сайті Державної служби статистики України [3].

Методика розрахунку зазначених первинних вимірювальних ознак (показників) діяльності ринку праці наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Первинні вимірні ознаки (показники) діяльності ринку праці – показники таксономічного оцінювання

Показник	Одиниця виміру	Формула розрахунку	Маркер показника
Рівень зайнятого населення у віці 15–70 років	відс.	$Рз = \frac{З}{Н} * 100\%$, де $З$ – кількість зайнятого населення; $Н$ – загальна кількість населення.	X1
Рівень безробіття населення у віці 15–70 років	відс.	$Рб = \frac{Б}{Еа} * 100\% = \left(\frac{Б}{З+Б}\right) * 100\%$, де $Б$ – кількість безробітних; $Еа$ – загальна кількість економічно активного населення; $З$ – кількість зайнятого населення.	X2
Рівень неформальної зайнятості населення	відс.	$Рнз = \frac{Нз}{З} * 100\%$, де $З$ – загальна кількість зайнятого населення у віці 15–70 років; $Нз$ – кількість неформально зайнятого населення.	X3
Навантаження зареєстрованих безробітних на 1 вільне робоче місце або вакантну посаду	осіб	$LF = \frac{D}{S}$, де D – попит на ринку праці; S – пропозиція на ринку праці.	X4
Середня заробітна плата працівників за місяць	грн.	$Сзп = \frac{\sum зпр}{12}$, де $\sum зпр$ – сума заробітної плати за рік	X5
Природний приріст населення, скорочення	осіб	$E=N_i-N_j$, де N_i – кількість немовлят, народжених за рік; N_j – число померлих за рік.	X6
Міграційний приріст, скорочення (осіб)	осіб	$C=M_i-M_j$, де M_i – кількість осіб, які прибули у країну, регіон за рік; M_j – кількість осіб, які вибули з території за рік.	X7
Рівень економічної активності населення (%)	відс.	$Реан = \frac{Чеан}{Чн} * 100\%$ де $Чеан$ чисельності економічно активного населення $Чн$ загальна кількість населення	X8
Частка заборгованості з виплати заробітної плати, до загального фонду	відс.	$Рзп = \frac{Ззп}{Зфзп} * 100\%$, де $Ззп$ – сума заборгованості з виплати заробітної плати; $Зфзп$ загальний фонд оплати праці	X9
Рівень економічної активності населення, що мали вищу освіту	відс.	$Реанво = \frac{Чеан}{Чнво} * 100\%$, де $Чеан$ – чисельності економічно активного населення $Чнво$ загальна кількість населення, що мали вищу освіту	X10

Показник	Одиниця виміру	Формула розрахунку	Маркер показника
Рівень економічної неактивності населення, що не мали вищу освіту	відс.	$\text{Реанбво} = 100 - \text{Реанво}$, де Реанво – рівень економічної активності населення, що мали вищу освіту	X11
Середня тривалість пошуку роботи безробітними	місяць	X	X12
Частка працівників зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці до облікової кількості працівників	відс.	$\text{Рпшу} = \frac{\text{Чпшу}}{\text{Чнво}} * 100\%$, де Чпшу – чисельність працівників зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці;, Чнво – облікова кількість працівників	X13
Коефіцієнт (індекс) Джині	відс.	$Gini = \frac{1}{2n^2\mu}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n}\lvert y_i - y_j\rvert$ де n – кількість осіб, що мали доход, μ – середній дохід в розподілу що аналізується	X14
Кількість інфраструктурних елементів ринку праці	од.	$I = \sum I_1 \dots I_n$, де $\sum I_1 \dots I_n$ – сума інфраструктурних елементів	X15
Інвестиції у ринок праці	грн.	$Ipp = \sum Ipp_1 \dots Ipp_n$, де $\sum Ipp_1 \dots Ipp_n$ – сума інвестицій в окремі елементи ринку праці	X16
Продуктивність праці	од.	$\text{Пр} = \text{ВРП}/\text{Чз}$, де ВРП – валовий регіональний продукт; Чз – чисельність зайнятих в економіці регіону	X17
Співвідношення прийнятих працівників до вибулих (рух працівників)	відс.	$\text{Ір} = \frac{\text{Пп}}{\text{Вп}} * 100\%$, де Пп – кількість прийнятих працівників; Вп – кількість працівників, що вибули	X18

Джерело: розроблено автором

Усі запропоновані нами вимірні ознаки (показники) діяльності ринку праці занесені до матриці спостереження, яка має наступний вигляд (1):

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \cdots & x_{1k} & \cdots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \cdots & x_{2k} & \cdots & x_{2n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{i1} & x_{i1} & \cdots & x_{ik} & \cdots & x_{in} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ x_{\omega 1} & x_{\omega 2} & \cdots & x_{\omega k} & \cdots & x_{\omega n} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

де ω– кількість досліджуваних об'єктів (регіони України);

n – кількість первинних вимірних ознак,

x_{ik}– значення ознаки k для одиниці i.

Після формування первинних вимірних ознак (показників) діяльності ринку праці ми розрахували їх значення та призвели їх стандартизацію за формулою (стандартизація матриці спостереження). Стандартизація ознак матриці спостереження дозволяє позбутися масштабу їх виміру (неоднорідності) та приводить усі дані до одного порядку (2):

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \overline{x_k}}{s_k}, \quad (2)$$

причому:

$$\overline{x_k} = \frac{1}{\omega}\sum_{i=1}^{\omega} x_{ik}, \quad (3)$$

$$S_k = \sqrt{\frac{1}{\omega}\sum_{i=1}^{\omega}(x_{ik} - \overline{x_k})^2} \text{ або } \left[\frac{1}{\omega}\sum_{i=1}^{\omega}(x_{ik} - \overline{x_k})^2\right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

де k – 1,2, …, n;

x_{ik} – значення ознаки k для одиниці i;

$\overline{x_k}$ – середнє арифметичне значення ознаки k;

S_k– середнє відхилення ознаки k;

Z_{ik} – стандартизоване значення признаку k для одиниці i.

В процесі аналізу отриманих стандартизованих показників матриці ми визначили стимулятори та дестимулятори. Зокрема, у нашому випадку показники є як стимуляторами (такі, що позитивно впливають на розвиток регіонального ринку праці), так і дестимуляторами (негативно впливають на розвиток ринку праці). Для цього ми визначаємо максимальні значення стандартизованих значень для стимуляторів (5) і мінімальні для дестимуляторів (6):

$$Z_{0s} = \max Z_{rs}, \text{ якщо } s \in I, \quad (5)$$

$$Z_{0s} = \min Z_{rs}, \text{ якщо } s \notin I \ (s = 1,2,\dots,n), \quad (6)$$

де I – множинність стимуляторів;

Z_{rs} – стандартизоване значення ознаки s для одиниці r.

Тобто ми визначили, зростання яких показників є бажаним, а яких – є негативним з точки зору оцінюваного латентного явища. Розподіл показників на стимулятори та дестимулятори є необхідною умовою для розрахунку показника-еталону.

Після зазначених дій на наступному етапі визначаємо відстані між точкою-одиницею, а саме окремими спостереженнями і вектором-еталоном. Для цього ми використали евклідову метрику, яка геометрично у найбільш оптимальний спосіб об'єднує слабо корельовано кулясті скупчення в певні точки. Математична форма евклідової відстані вдало організовується в наявні статистичні показники типу квадратичного відхилення та дисперсії (7):

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{i=1}^{m}(z_{ij} - z_{oj})^2} \quad (7)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника (ознаки) i-го об'єкту дослідження;

z_{oj} – стандартизоване значення j-го показника (ознаки) в еталоні.

Після розрахунку відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном нами розраховано таксономічний показник розвитку ринку праці:

$$K_i = 1 - d_i \quad (8)$$

де d_i – показник відхилення показників i-го регіону від еталону.

При розрахунку показника відхилення показників i-го регіону від еталону d_i ми використовували формули (9–13):

$$d_i = \frac{c_{i0}}{c_0}, \quad (9)$$

де C_o– загальна відстань між показниками та еталоном, що розраховується за формулою:

$$C_o = \overline{C_o} + 2S_o, \quad (10)$$

Зазначимо, що в нашому випадку таксономічний показник є бажаним в інтервалі від 0 до 1, з цією метою, маючи великі стандартизовані числові значення цільових функцій, вважаємо за необхідне збільшити розрахунок відстані на одне середньоквадратичне відхилення, тобто отримуємо формулу:

$$C_o = \overline{C_o} + 3S_o \quad (11)$$

Середню відстань між показниками та еталоном $\overline{C_o}$ розраховуємо за формулою:

$$\overline{C_o} = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} C_{io} \quad (12)$$

де m – кількість досліджуваних об'єктів (регіони України).

У результаті середньоквадратичне відхилення буде дорівнювати:

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{m}\sum(C_{io} - \overline{C_o})^2} \quad (13)$$

де $\overline{C_o}$– середня відстань між показниками та еталоном.

Отже, розрахунок дескриптивної моделі таксономічного аналізу дозволив нам визначити таксономічні коефіцієнти, що характеризують стан розвитку регіональних ринків праці України у 2012–2016 роках. Результати розрахунку показника відхилення показників i-го регіону від еталону (d_i) та отриманий таксономічний показник (K_i) за відповідний рік зображені в таблиці 2.

Таблиця 2

Отримані показники відхилення (d_i) та таксономічний показник (K_i) за 2012–2016 роки

	2012		2013		2014		2015		2016	
	d_i	K_i	d_i	K_i	d_i	K_i	d_i	K_i	d_i	K_i
Вінницька	0,664	0,336	0,686	0,314	0,650	0,35	0,657	0,343	0,728	0,272
Волинська	0,649	0,351	0,657	0,343	0,650	0,35	0,707	0,293	0,765	0,235
Дніпропетровська	0,603	0,397	0,633	0,367	0,578	0,422	0,667	0,333	0,720	0,280
Донецька	0,868	0,132	0,884	0,116	0,982	0,018	0,979	0,021	0,941	0,059
Житомирська	0,658	0,342	0,633	0,367	0,582	0,418	0,642	0,358	0,668	0,332

	2012		2013		2014		2015		2016	
	d_i	K_i	d_i	K_i	d_i	K_i	d_i	K_i	d_i	K_i
Закарпатська	0,666	0,334	0,637	0,363	0,586	0,414	0,633	0,367	0,675	0,325
Запорізька	0,612	0,388	0,637	0,363	0,630	0,37	0,699	0,301	0,700	0,300
Івано-Франківська	0,809	0,191	0,775	0,225	0,712	0,288	0,708	0,292	0,737	0,263
Київська	0,534	0,466	0,567	0,433	0,509	0,491	0,596	0,404	0,561	0,439
Кіровоградська	0,681	0,319	0,705	0,295	0,658	0,342	0,711	0,289	0,808	0,192
Луганська	0,922	0,078	0,874	0,126	0,970	0,03	0,938	0,062	0,871	0,129
Львівська	0,671	0,329	0,651	0,349	0,639	0,361	0,624	0,376	0,642	0,358
Миколаївська	0,658	0,342	0,622	0,378	0,638	0,362	0,619	0,381	0,646	0,354
Одеська	0,625	0,375	0,567	0,433	0,615	0,385	0,646	0,354	0,688	0,312
Полтавська	0,682	0,318	0,698	0,302	0,677	0,323	0,721	0,279	0,781	0,219
Рівненська	0,709	0,291	0,679	0,321	0,638	0,362	0,696	0,304	0,709	0,291
Сумська	0,689	0,311	0,680	0,32	0,627	0,373	0,679	0,321	0,719	0,281
Тернопільська	0,751	0,249	0,762	0,238	0,683	0,317	0,713	0,287	0,762	0,238
Харківська	0,572	0,428	0,590	0,41	0,556	0,444	0,599	0,401	0,684	0,316
Херсонська	0,776	0,224	0,775	0,225	0,737	0,263	0,777	0,223	0,791	0,209
Хмельницька	0,705	0,295	0,753	0,247	0,674	0,326	0,703	0,297	0,735	0,265
Черкаська	0,730	0,27	0,704	0,296	0,622	0,378	0,675	0,325	0,728	0,272
Чернівецька	0,735	0,265	0,689	0,311	0,674	0,326	0,733	0,267	0,727	0,273
Чернігівська	0,693	0,307	0,694	0,306	0,606	0,394	0,680	0,320	0,716	0,284
м. Київ	0,361	0,639	0,310	0,69	0,401	0,599	0,414	0,586	0,427	0,573

Джерело: розроблено автором

Розрахунок таксономічного показника надасть можливість в подальшому здійснити рейтинговий розподіл регіонів України за розвитком ринку праці. В свою чергу, отриманий рейтинговий розподіл визначить проблемні зони за розвитком ринку праці, які потребують перспективного планування стратегії підтримки з урахуванням вітчизняного та європейського досвіду.

Висновки. Використана нами методика оцінки регіональних ринків праці є досить простою та зрозумілою, тому може використовуватися зацікавленими фізичними та юридичними особами (підприємствами, установами, організаціями) з метою отримання концентрованої інформації щодо розвитку регіонального ринку праці в умовах реальної конкуруючої економіки. Останнє надасть можливість інформувати бізнес структури та потенційних інвесторів про можливості ринку праці на певній території; забезпечити державних та місцевих органів влади версифікаційною оцінкою розвитку ринку праці з метою подальших прийнять управлінських рішень в напрямку формування стратегій та механізмів ефективної зовнішньої підтримки функціонування ринку праці тощо.

Література

1. Чернявська Є. І. Регіональний ринок праці: сучасні тенденції / Є. І. Чернявська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: наук. журнал. – Луганськ, 2012. – № 12, ч. 1. – С. 293–299.

2. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 № 856. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF.

3. Державна служба статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

Надійшла:17.08.2017; рецензент: д. е. н., проф. Чернявська Є.І.

УДК 339.556.4

СТАКАНОВ Р.Д.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ВИКЛИКИ РЕГІОНАЛЬНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

В даній статті досліджується регіоналізація міжнародної кооперації в сфері міграції. Мета даної статті – висвітлити виклики, які стоять перед урядами країн донорів та реципієнтів міграції в умовах зростаючою регіональної кооперації щодо регулювання міграційних процесів. Ключовий акцент в роботі зроблено на формальні, регіональні інтеграційні об'єднання, та неформальні, регіональні консультативні процеси (РКП), інструменти регіональної кооперації. Головними характеристиками, що відрізняють РКП від класичних регіональних інституцій, є неофіційність, відкритість та ефективність. Ефективність міграційної політики значною мірою залежить від результативності міграційних заходів, які проводяться на локальному рівні.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, регіональна інтеграція, міграційний менеджмент.

STAKANOV R.
Taras Shevchenko National University of Kyiv

CHALLENGES OF REGIONAL MIGRATION POLICY

The article examines the regionalization of international cooperation in the field of migration. The purpose of this article is to highlight the challenges facing the donors and recipient countries under the increasing regional cooperation on migration governance. A key focus of the work is made on formal regional integration associations and informal regional consultative processes (RCP), which both are the tools of regional migration cooperation. Not all regional consultative processes develop equally, that depends on the specific regional context. The main features that distinguish the classical RCP from regional institutions are informality, openness and efficiency. Despite the fact that the RCP in Europe are not held under the auspices of the EU as an institution, but later plays a decisive role in it through the individual EU member-countries and the European Commission n the framework in European RCP. If the EU launched an ambitious plan to provide free movement and residence in the EU framework, while such organizations as the Central American Integration System (SICA), MERCOSUR, ECOWAS, SADC, EAC and ASEAN and other regional organizations are more segmented. The effectiveness of migration policy depends largely on the impact of migration activities carried out at a local level.

Keywords: international labour migration, regional integration, migration management.

Актуальність теми дослідження. Для сучасного світового господарства міжнародна трудова міграція відіграє важливу роль в забезпеченні його стабільності та розвитку. В умовах демографічної кризи в ряді розвинених країн, міжнародна міграція виступає фактором амортизації скорочення природного приросту робочої сили та зменшення відносної частки працездатного населення в загальному пулі населення приймаючих країн. Для економік з ринками, що виникають, які одночасно можуть слугувати країнами-донорами мігрантів для розвинених економік та регіональними центрами імміграції для більшості країн, що розвиваються, міграція є і фактором економічного розвитку і вагомим джерелом ризиків. В умовах обмеженої регуляторної ефективності таких глобальних організацій як МОМ, МОП або СОТ, ключову роль стає відігравати регіональний рівень регулювання МЕВ, зокрема на рівні регіональних інтеграційних угрупувань.

Аналіз останніх публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції, міграційна політики окремих країн та регіонів досліджувались рядом українських та зарубіжних науковців, серед яких, в першу чергу, варто виділити Дж. Борхаса, А. Вінтерса, А. Гайдуцького, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О. Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, С. Сардака. О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, О. Шниркова. Також значну увагу даному питанню приділяється в звітах та окремих спеціальних дослідженнях ряду міжнародних організацій, зокрема Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з міграції, Організації економічного співробітниці та розвитку, Світового банку тощо.

Постановка проблеми. Міжнародна трудова міграція я важливою і динамічною формою міжнародних економічних відносин. Регулювання трудової міграції відбувається на всіх рівнях МЕВ, однак, з різною інтенсивністю та ефективністю. Зважаючи на низьку продуктивність глобального регулювання в умовах відсутності, поза межами механізму СОТ, зобов'язуючих договорів щодо управління міграційними потоками, ключова роль в регулювання належить національному і, все більшою мірою, національному рівню міграційного менеджменту. Водночас, регіональний рівень управління не є гомогенним і залежить як від розвитку інтеграції в рамках регіону, так і ступеню інтенсивності інтеграційних процесів. Вагому роль в ряді регіонів відіграють неформальні консультативні процеси. В даній статті буде здійснено компаративний аналіз регіональної міграційної політики в ряді ключових регіонів світу, що є частиною дослідження трансформації регіонального регулювання міжнародної трудової міграції в умовах формування глобального ринку праці.

Метою даної статті є висвітлити виклики, які стоять перед урядами країн донорів та реципієнтів міграції в умовах зростаючою регіональної кооперації щодо регулювання міграційних процесів.

Результати дослідження автора. Ряд важливих обставин формує модальність багатосторонньої співпраці з міграційних питань. Одна з них – це регіоналізація міжурядової співпраці, яку можна

спостерігати у більшості частин світу. Друга – виникнення нового форуму на основі співпраці між країнами та координації між різними органами, що приймають рішення. У процесі особливе значення надається всеохоплюючому підходу до міграції, тобто плюралістичний підхід замість секторного, у якому збираються в одне ціле різні виміри міграції. Третя – тенденції до глобалізації одночасно з регіоналізацією, які прослідковуються за умов, що склалися, та підкреслюють інтеграцію та координацію. Така конвергенція зусиль на глобальному та регіональному рівні підкреслює конвергенцію у сприйнятті, очікуваннях та поведінці учасників, чому сприяє трансфер моделей співпраці між різними регіонами світу. Ця загальна тенденція у напрямку конвергенції виливається у зусилля побудувати міжнародний режим для міграції. Як у випадку з виникненням та зміною усіх режимів, поява нового режиму стимулюється розвитком та зіткненням інтересів та сприйняття учасників на регіональному та міжнародному рівні. Конвергенція в регіоні повинна аналізуватися як частина ширшої картини з подіями на регіональному та міжнародному рівні, що тісно переплітаються. Також потрібно звернути увагу на питання інтересів та мотивації. Звичайно, регіональні консультативні процеси (РКП) не розвиваються випадково, вони переслідують просту імітацію з одного регіону до іншого. Їх розвиток – це відображення розрахунків та стратегій учасників. Більше того, вони є продуктом контекстних факторів у міжнародних відносинах, і, хоча б частково, їх поширення можна пояснити різними теоріями трансферу політики [1].

З кінця 1990-х в світі виникло декілька РКП, які наслідували ті ж самі функціональні модальності. Проте, не всі РКП досягли однакового рівня розвитку. РКП розвиваються різними темпами, в основному в залежності від регіонального контексту; і, в той час, коли першому вже майже 20 років, деякі нові процеси тільки почали з'являтись. Незалежно від різного рівня розвитку, їх регіональні характеристики та різні умови, що визначають їх створення, вони усі поділяють спільні характеристики, які вражаюче схожі з першими двома європейськими РКП.

Було зроблено декілька досліджень стосовно механіки РКП і декілька, що запозичили визначення таких процесів засноване на консенсусі. Відповідно до цього визначення, три головні характеристики відрізняють РКП від класичних регіональних інституцій: неофіційність – вони є процесом, а не інституцією, це значить, що праця задля досягнення кінцевої мети є важливим аспектом процесу; відкритість – так як згода з усіх питань не є необхідністю, всі варіанти можуть бути досліджені відкрито, що збільшує кількість ймовірного вирішення того чи іншого питання; ефективність – так як рівень адміністрування зведений до мінімуму, прямий зв'язок між високопосадовцями та експертами у регіональних консультативних процесах є легшим [2].

Інструментами реалізації сучасної міграційної політики ЄС виступають Європейська міграційна мережа (заснована в 2003 р. для забезпечення інформаційних потреб інституцій ЄС та країн членів для отримання актуальної, об'єктивної, надійної інформації щодо міграції), Імміграційний портал ЄС (заснований в листопаді 2011 р. для надання інформації іноземцям, які мають бажання приїхати в ЄС, на Порталі подається інформація для всіх категорій мігрантів в усіх 28 країнах ЄС), а також Фонд притулку, міграції та інтеграції (встановлений на період 2014–2020 рр. на рівні 3,137 млрд євро). 11% з Фонду виділяється в рамках процедури спільного управління на фінансування спеціальних заходів, які імплементуються в рамках національних програм країн ЄС, однак при цьому відповідають спільним пріоритетам ЄС, зокрема і на підтримку програми переселення біженців [3].

На сьогодні можна виділити два типи змін, які були характерними для міграційної політики ЄС в останні 10 років в рамках Європейської політики сусідства (ЄПС), а особливої вагомості набули після вступу в силу Лісабонської угоди в 2009 р., а також у зв'язку з інтенсифікацією зовнішніх міграційних шоків в 2011 р. До таких змін відносяться: зміни як трансформація і зміни як доповнення [4].

Зміни як трансформація вагомо в якості діалогу, що проявляються в форматі регіональних консультативних процесів. Трансформація виникла в результаті двох тенденцій: по-перше, внутрішнього тренду в рамках ЄС та поступової «євросоюзизації» [5] міграційного діалогу ЄС з країнами-сусідами зі сходу та півдня; по-друге, зовнішнього вектору політики, спрямованої на європейську інтеграцію в Європі загалом [6], в першу чергу щодо східних партнерів ЄС. Європа поклала початок регіональним консультативним процесам щодо міграції. З початку функціонування в 1984 р. міжурядових консультацій, все більша кількість європейських країн залучаються до процесів РКП. До вступу в силу Амстердамської угоди, країни ЄС застосовували виключно міжурядові переговори з країнами Східної Європи. Незважаючи на те, що процеси РКП в Європі не відбуваються під егідою ЄС як інституції, однак в ньому грають визначальну роль країни ЄС і з урахуванням принципів білатералізму, оскільки Єврокомісія присутня на таких зустрічах в якості спостерігача. Тренд до міжурядових переговорів по міграції не послабився і після розширення ЄС в 2004 р., натомість нові країни-члени були націлені на реплікацію даної моделі вже на країни вздовж своїх східних кодонів. Це підтвердило започаткування в 2009 р. Празького процесу, який від самого початку знаходився під значним впливом Єврокомісії, будучи фінансованим з боку фондів економічного розвитку ЄС [7].

Вагомою тенденцією діяльності РКП в Європі є їхня раціоналізація, що також забезпечується завдяки ролі Єврокомісії. В 2009 р. завдяки цій інституції було розведено напрямки діяльності Будапештського та Празького процесів, завдяки чому сфера діяльності Будапештського РКП була поширена

на Центральну та Південно-Східну Азію. Аналогічно, заснований за ініціативи Швеції в 1991 р. Сьодеркьопінгський процес, за сприяння Єврокомісії в 2010 р. було включено до Східного Партнерства в якості Панелі по міграції та притулку [7].

Вагому роль РКП відіграють і для південного напрямку міграційної співпраці ЄС, оскільки саме вони, за ініціативи ЄС, з початку XXI ст. замінюють собою переважно двосторонній спосіб міграційних взаємин. На відміну від Східного Партнерства, який в першу чергу направлений на країни колишнього СРСР, РКП для південного напряму не має тривалої генези регіональної кооперації. Перший РКП тут був заснований в 2002 р. під назвою Діалог щодо міграції та транзитної міграції, надалі були започатковані Рабатський процес (2006 р.) та РКП Міграція, Мобільність та Зайнятість (2008 р.). В 2014 р. був започаткований Хартумський процес на запит Сполученого Королівства, в якості інструменту посилення кооперації з Єгиптом [7].

За останні три десятиліття країни Південної Америки в процесі створення спільного ринку і надалі політичного союзу сформували досить ефективні та автономні регіональні інституції та сприяли формуванню механізму розподілу повноважень та прийняття рішень в декількох політичних секторах. Якщо спершу можна було говорити про намагання наслідувати міграційну модель ЄС, то надалі відбулись зміщення пріоритетів регіонального міграційного менеджменту. З 2002 по 2012 рр. інтеграційний процес в МЕРКОСУР більшою мірою фокусувався на соціальних питаннях, чому активно сприяли, як підписання Угоди про проживання, так і Південноамериканської конференції по міграції. Вагомим фактором розвитку регіонального міграційного управління є готовність національних систем регулювання, що підтверджується також тим фактом, що зміна підходів до міграції в рамках МЕРКОСУР розпочалась з модифікації національного міграційного законодавства Аргентини, як найбільшого регіонального центра імміграції.

Різні регіональні економічні угрупування по різному регулюють питання трудової міграції. Якщо ЄС запровадив амбітний план по забезпеченню вільного переміщення та проживання в усьому Союзі, при цьому прагнучи до гармонізації освітніх стандартів та прагнучи в перспективі виробити спільну політику зайнятості, такі організації як Центральноамериканська Система Інтеграції (SICA) та її Група чотирьох (G-4), Тихоокеанський Альянс та Угода щодо проживання МЕРКОСУР, а також підходи ECOWAS, SADC, ЕАС та АСЕАН є більш сегментованими. В країнах центральної Азії, які є частиною Євразійської міграційної системи, спостерігається вагома міграційна динаміка. Суттєву роль в міграційному регулюванні в даному регіоні відграють міжнародні організації, зокрема МОМ. Вагому практичну роль вони відіграють в рамках РКП, зокрема, Будапештського, Празького та Алматинського процесів.

Теорії міграційної політики в більшості випадків базуються на досвіді європейських та північноамериканських країн та пов'язані, на думку К. Наттер [8], з ліберально-демократичним контекстом. Водночас, в інших регіонах, наприклад, на африканському континенті, вагоме значення має міжінституціональна динаміка та вплив регіонального та національного контексту на політичні рішення, а інтернаціональні ідеї та норми інтегруються в національну політику. Ефективність міграційної політики значною мірою залежить від результативності міграційних заходів, які проводяться на локальному рівні. Від діяльності місцевих урядів залежить наявність чи відсутність значущої соціальної ексклюзії серед мігрантів, категоризація та сприйняття різних типів мігрантів приймаючими суспільствами, а також ступінь відмінності формальної авторизації від соціального визнання прибулих. Вагомою також є роль місцевої влади у регулюванні діяльності посередницьких установ, через які відбувається поселення різних типів мігрантів на місцях. Управління міжнародними міграційними потоками охоплює як формальні, так і неформальні правила, угоди, процедури та механізми погодження щодо регулювання міграції між двома і більше країн. Таким чином формується дво- або багатостороння міграційна регуляторна система, яка має за мету розширити чисті переваги від транскордонної мобільності для громадян країн, що приймають участь в угоді. Ефективність міграційної системи може бути визначена завдяки:

а) управлінню імміграцією та еміграцією осіб, як і самими країнами-учасницями угоди, так і проводити кооперацію щодо міграційної політики щодо третіх країн, що передбачає, зокрема, і процедури прикордонного контролю, а також механізм розподілу міграційного потоку;

б) мінімізації затрат на інтеграцію мігрантів в країні-реципієнті;

в) зменшенню втрат для країн походження в наслідок еміграції частини трудового потенціалу країни;

г) підтримці еміграційних діаспор;

д) менеджменту потоків гуманітарної міграції у відповідності з економічними потребами країн регіону імміграції.

Прикладом ефективного міграційного менеджменту може виступати Австралійсько-Новозеландська міграційна система, де вже тривалий час використовується софістикований механізм селекції мігрантів. Наявна в цих країн торговельна угода передбачає безвізову мобільність працівників, при цьому кожна з країн має окремі двосторонні угоди щодо міграції з рядом країн азійського-тихоокеанського регіону. Відповідно цих угод, робітники можуть прибувати до країни призначення з метою працевлаштування та переказу зароблених коштів на батьківщину, що розглядається в якості сприяння економічному розвитку країни-походження міграції.

Значення РКП є особливо великим в країнах з великим відносними та абсолютними показниками еміграції. Так, трудова міграція стала однією з характерних рис Південно-східної Азії, здійснюючи вплив на локальний, двосторонній та регіональний рівні взаємодії як в рамках регіону, так і в міжрегіональних зв'язках. Урядовий рівень взаємодії в рамках інтеграційного процесу АСЕАН залишається непевним. Певний прогрес було досягнуто щодо міграції окремих категорій кваліфікованих мігрантів, однак, домінуюча форма міграції – низько кваліфікована – характеризується недостатністю регіональної процедурної уніфікації. Повноцінна вільна міграція кваліфікованих робітників залишається віддаленою ціллю, а економічна спільнота АСЕАН запровадила заходи для полегшення трудової міграції окремих категорій висококваліфікованих робітників. Переговори в рамках юридично зобов'язуючого Рамкового інструменту з захисту та сприяння прав трудових мігрантів посуваються незначними темпами через наявність конфлікту інтересів серед країн-реципієнтів та донорів в рамках регіону. За таких умов неформалізовані урядові переговори, а також «менеджмент знизу» мають більш перспективи для практичної реалізації в короткостроковому періоді. Вагомість РКП Коломбо [9], до якого задіяні 12 країн Азії, який стосується, в першу чергу, міграційного напрямку з країн Південної та Південно-Східної Азії до регіону Близького Сходу, в його акценті на пріоритетах країн походження та інтересах самих трудових мігрантів. В ході створення Процесу Коломбо в 2003 р. його завданням було дати відповідь на виклики, які постали перед рядом ключових країн-експортерів робочої сили в країнах Азії, які все більшою мірою визнавали переваги від міграції за умов її систематизації та організації при одночасному гарантуванні соціальних та трудових прав мігрантів і зменшення прикладів експлуатації робітників як під час рекрутингового процесу, так і під час самого трудового процесу в країнах-реципієнтах. В країнах-донорах робочої сили вагому увагу приділяють інформуванню мігрантів щодо різноманітних аспектів міграційного процесу, зокрема особливостям культурно-ціннісних традицій в приймаючій країні, а також реінтеграції мігрантів по їх поверненні на батьківщину.

Висновки. Перспективи ефективного міграційного регулювання на всіх рівнях залежать від якості впливу драйверів міграційного управління, які різняться в чотирьох ключових регіонах міграції – Азійсько-Тихоокеанському, Європейському, Північноамериканському та Південноамериканському. Різні типи факторів на регіональних ринках по-різному впивають на регіональні процеси, з урахуванням поставлених перед ними завдань та ризиків від запроваджуваних кроків. Регіональний міграційний менеджмент функціонує в умовах існуючих місцевих соціальних систем, імплементується через рішення регіональних інтеграційний угрупувань та неформальний форумів, одночасно і реагує на міграційні виклики і формує міграційну реальність, впливаючи на структуру і динаміку міжнародної трудової міграції, залучає та формує можливості для розширення мандатів регіональних та глобальних організацій щодо міграційного регулювання, і, зрештою, сприяє підвищенню добробуту для всіх учасників міжнародного переміщення робочої сили.

Література

1. Thouez C. Shaping International Migration Policy: The Role of Regional Consultative Processes / C. Thouez, F. Channac [Electronic source]. – Mode of access : https://www.unitar.org/ny/sites/unitar.org.ny/files/WEJ%20FINAL.pdf

2. Labour migration / International Labour Organization [Electronic source]. – Mode of access : http://www.ilo.org/global/topics/labour-migration/lang--en/index.htm

3. Almeida C.C. Emigration, espace et sous-développement / C.C. Almeida [Electronic source]. – Mode of access : http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2435.1973.tb00904.x/abstract

4. Bouris D. The Revised European Neighbourhood Policy Continuity and Change in EU Foreign Policy / D. Bouris, T. Schumacher [Electronic source]. – Mode of access : http://www.palgrave.com/de/book/9781137471819

5. Flockhart T. Europeanization or EU-ization? The transfer of European norms across time and space / T. Flockhart [Electronic source]. – Mode of access : http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5965.2010.02074.x/abstract

6. Börzel T. From Europeanisation to diffusion / T. Börzel, T. Risse [Electronic source]. – Mode of access : https://www.researchgate.net/publication/233108352_From_Europeanisation_to_Diffusion_Introduction

7. Weinar A. Cooperation on Migration and the Revised European Neighbourhood Policy / A. Weinar [Electronic source]. – Mode of access : https://link.springer.com/chapter/10.1057%2F978-1-137-47182-6_13

8. The dynamics of regional migration governance / Prospects for International Migration Governance [Electronic source]. – Mode of access : http://migrationgovernance.org/wp-content/uploads/2017/05/Program_Final_2017_05_04_Online6.pdf

9. Colombo Process. Member countries / Colombo Process [Electronic source]. – Mode of access : https://www.colomboprocess.org/about-the-colombo-process/members/

Надійшла: 01.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Журба І.Є.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК: 657:336

БУЛАТ Г. В.
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ АУДИТОРСЬКОГО РИЗИКУ ЗА УМОВ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ

У даній статті досліджено особливості використання факторної моделі під час визначення аудиторського ризику. З цією метою було розглянуто різні методики визначення аудиторського ризику та його допустимої величини, враховуючи конкретні умови перевірки, її термін, характер діяльності клієнта, компетентність і кваліфікацію аудитора та інші фактори. В результаті було визначено групи факторів, які справляють найбільший вплив на ризик системи внутрішнього контролю, ризик системи обліку та ризик не виявлення помилок аудитором. Отриманий перелік факторів систематизовано у спеціальних таблицях за видами ризику, після визначено кількість наданих експертами голосів на кожен чинник. Шляхом проведення таких розрахунків визначено оптимальну модель аудиторського ризику.

Ключові слова: аудиторський ризик, матрична модель, факторна модель, константи, аналіз, аудиторська вибірка.

BULAT H.
Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

METHODOLOGY OF DETERMINING OF AUDITOR RISK IN THE TERMS OF THE USAGE OF INFORMATION TECHNOLOGIES FOR ACCOUNTING AND AUDITING

The features of the usage of factor model at determination of auditor risk are investigated in the thesis. Different methodologies of determining auditor risk and its possible size, taking into account the concrete terms of verification, its term, character of activity of the client, competence and qualification of public accountant and other factors were considered with this purpose. As a result the groups of factors which have the most influence on the risk of the internal checking system, the risk of the account system and the risk of not detecting errors by the auditor were determined. The got list of factors is systematized in the special tables by the types of risk, and then amount of votes announced by experts is determined on every factor. The optimal model of auditor risk is certain by realization of such settling.

Keywords: audit risk matrix model, factor models, constants, analysis, audit sampling.

Вступ. Важливою умовою успішного управління підприємством є необхідність та доцільність здійснення внутрішнього аудиту. Організація, роль і функції внутрішнього аудиту визначаються власником і керівництвом підприємства залежно від складу та специфіки діяльності, масштабів показників діяльності, наявної системи управління, стану внутрішнього контролю тощо. Основним завданням внутрішнього аудиту є підвищення ефективності функціонування підприємства, захист його діяльності від впливу ризиків бізнес-середовища. Впровадження і правильна організація системи внутрішнього аудиту впливатиме на фінансовий стан підприємства в цілому та визначатиме його місце на ринку товарів та послуг. Важливою умовою ефективної організації внутрішнього аудиту є правильний розрахунок аудиторського ризику.

Аналіз основних досліджень. Вагомий внесок у розробку організаційних, теоретичних засад, методичного забезпечення внутрішнього аудиту, опису їх системних елементів, зробили такі вчені, як І.А. Аврова, А.В. Базилюк, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, Р.Н. Ентоні, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, В.І. Коршунов, Ю.М. Кузнецова, Б.М. Литвин, В.Г. Лінник, В.Ф. Максімова, М.Р. Метьюс, А.П. Міхалкевич, Є.В. Мних, С.О. Ніколаєва, В.Д. Новодворська, В.Ф. Палій, Д.О. Панков, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, С.А. Стуков, В.І. Ткач, Н.В. Чебанова та інші.

Незважаючи на вагомі наукові напрацювання потребують уточнення місце і роль внутрішнього аудиту в управлінській системі, організація інформаційного забезпечення та порядок розрахунку аудиторського ризику.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування теоретичних положень і розробка практичних рекомендацій з удосконалення організаційно-методичного забезпечення внутрішнього аудиту на підприємствах України в частині розробки моделей для визначення аудиторського ризику.

Виклад основного матеріалу. Широке застосування комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій зумовило вивчення можливості методики проведення аудиту на підприємствах в умовах функціонування автоматизованих інформаційних систем. Сучасний розвиток програмного забезпечення дає змогу використовувати комп'ютер для проведення логічних, розрахункових процедур під час проведення перевірок.

Важливим моментом при проведенні автоматизованого аудиту є визначення аудиторського ризику. Єдиної методики визначення аудиторського ризику немає. Вона, як правило, розробляється кожною

аудиторською фірмою або окремим аудитором відповідно до умов конкретної перевірки. З цією метою створюються так звані моделі аудиторського ризику, які постійно удосконалюються.

Вибираючи методику визначення аудиторського ризику та його допустиму величину, необхідно врахувати конкретні умови перевірки, її термін, характер діяльності клієнта, компетентність і кваліфікацію аудитора та інші фактори.

Для визначення ризику можна використовувати як матричну, так і факторну модель.

При здійсненні аудиту в банківській сфері, використовують матричну модель. Заповнення матриці здійснюється залежно від оцінки конкретної ситуації. Матрична модель визначає залежність рівня аудиторського ризику від показника невід'ємного ризику, ризику контролю, ризику не виявлення.

На нашу думку, для визначення аудиторського ризику при проведенні аудиту на підприємствах за умови автоматизованої обробки даних, доречно використати факторну модель на основі моделі, розробленої Дж. Робертсоном [3].

Дана модель може бути виражена такою формулою:

$$АР=РО\times РК\times РВ, \quad (1)$$

де АР – аудиторський ризик;

РО – ризик системи обліку;

РК – ризик системи внутрішнього контролю;

РВ – ризик не виявлення помилок аудитором.

Факторна модель визначення аудиторського ризику передбачає послідовне виконання наступних дій:

- проведення анкетного опитування експертів з метою визначення факторів, які можуть суттєво впливати на елементи моделі;
- проведення експертної оцінки вагомості кожного чинника у часткових моделях;
- складання робочих таблиць;
- визначення аудиторського ризику.

На першому етапі було спеціально відібрано групу з 20 експертів, до якої увійшли працівники аудиторських фірм у Хмельницькій області.

За методом «мозкової атаки» визначено групи факторів, які справляють найбільший вплив на ризик системи внутрішнього контролю, ризик системи обліку та ризик не виявлення помилок аудитором.

Отриманий перелік факторів систематизовано у спеціальних таблицях за видами ризику, після визначено кількість поданих експертами голосів за кожен чинник. При цьому до переліків основних чинників, які потрібно включити в моделі оцінки елементів загального аудиторського ризику, входять лише ті фактори, за які подано голоси більше половини експертів-аудиторів (таблиця 1).

Таблиця 1

Таблиця оцінки вагомості факторів, що впливають на РО, РК і РВ

№	Фактори	Кількість балів					Середня оцінка	Коефіцієнт вагомості
		1 експерт	2 експерт	…	К експерт	Всього		
1	$\mathbf{X_1}$	a_{11}	a_{12}	…	a_{1k}	b_1	B_1/k	$b_1/100\times k$
2	$\mathbf{X_2}$	a_{21}	a_{22}	…	a_{2k}	b_2	B_2/k	$B_2/100\times k$
…	**…**	…	…	…	…	…	…	…
n	$\mathbf{X_n}$	a_{n1}	a_{n2}	…	a_{nk}	b_n	B_n/k	$b_n/100\times k$
Всього		100	100	…	100	100k	100	1

Наступний етап включає дослідження і експертну оцінку вагомості обраних факторів, яку здійснюємо за кожним фактором у балах таким чином, щоб сума балів усіх факторів дорівнювала 100. Потім розраховуємо середню оцінку (в балах) і визначаємо коефіцієнт вагомості $К_{в(i)}$ для кожного *i*-го фактора, що впливає на РО, РК і РВ.

Таким чином, кожен експерт повинен визначити, скільки балів розподілити між основними факторами, а скільки залишити для другорядних (наприклад, 80 і 20, 90 і 10 та ін.). За результатами проведеного дослідження з'ясовано, що найбільший вплив на ризик системи внутрішнього контролю, на думку експертів, впливають такі фактори: компетентність контрольного персоналу (21,8 %), розподіл повноважень між працівниками служби внутрішнього аудиту (13,0 %), правильність відображення операцій в обліку (12,85 %) (таблиця 2).

В свою чергу, на ризик системи обліку – рівень комп'ютеризації обліку (10,55 %), його організаційна система (22,7 %), рівень знань бухгалтерського персоналу інформаційних систем (15,9 %); (таблиця 2) на ризик не виявлення помилок аудитором – кваліфікація та стаж внутрішнього аудитора (30,55 %), компетентність аудитора щодо об'єкта перевірки (13,9 %), доступність інформації, що підлягає перевірці (9,08 %) (таблиця 2).

Таблиця 2

Оцінка ризику системи внутрішнього контролю

№ з/п	Види ризику	Усього	Середнє значення	Коефіцієнт вагомості	Відносна фактична оцінка, $О_в$	Абсолютна фактична оцінка, $О_а$
	Ризик систем внутрішнього контролю					
2	Компетентність контрольного персоналу	436,0	21,80	0,218	1	21,80
4	Розподіл повноважень і обов'язків працівників служби внутрішнього аудиту	260,0	13,00	0,130	1	13,00
8	Правильність відображення операцій в обліку	257,0	12,85	0,129	1	12,85
5	Підпорядкованість контрольного персоналу	170,5	8,53	0,085	0,5	4,26
9	Частота виявлення помилок в обліку	169,0	8,45	0,085	0,5	4,23
3	Кадрова політика адміністрації та перепідготовка кадрів	159,0	7,95	0,080	0,5	3,98
6	Використання контрольних процедур	154,5	7,73	0,077	0,5	3,86
7	Контроль за документами та їх зберіганням	150,0	7,50	0,075	0,5	3,75
1	Методи адміністративного контролю	125,0	6,25	0,063	0,5	3,13
10	Наявність спеціальних засобів контролю	86,0	4,30	0,043	0	0,00
11	Інші фактори	41,0	2,05	0,021	0	0,00
	Фактичний ризик					143,02
	Ризик системи обліку					
2	Організаційна система бухгалтерського обліку	454,0	22,70	0,227	1	22,70
6	Рівень знань бухгалтерського персоналу облікових інформаційних технологій	318,0	15,90	0,159	1	15,90
3	Рівень комп'ютеризації обліку	211,0	10,55	0,106	1	10,55
10	Наявність заходів з обмеження несанкціонованого доступу до комп'ютерних систем	196,2	9,81	0,098	0,5	4,91
1	Вид діяльності клієнта	188,0	9,40	0,094	0,5	4,70
5	Наявність та функціонування спеціальних систем контролю програмного забезпечення	151,0	7,55	0,076	0,5	3,78
8	Частота збою програми	130,2	6,51	0,065	0,5	3,26
9	Форми збереження бухгалтерської інформації	128,2	6,41	0,064	0,5	3,21
4	Використання ліцензійних програм	106,0	5,30	0,053	0	0,00
11	Інші фактори	68,2	3,41	0,034	0	0,00
7	Частота вимкнення електромереж	47,2	2,36	0,024	0	0,00
	Фактичний ризик					68,99
	Ризик не виявлення помилок аудитором					
1	Кваліфікація та практичний стаж внутрішнього аудитора	611,0	30,55	0,306	1	30,55
4	Компетентність аудитора щодо об'єкта перевірки	278,0	13,90	0,139	1	13,90
8	Доступність інформації, що підлягає перевірці	185,5	9,28	0,093	1	9,28
2	Освіта внутрішнього аудитора	181,0	9,05	0,091	1	9,05
7	Незалежність внутрішнього аудитора від адміністрації	177,0	8,85	0,089	0,5	4,43

№ з/п	Види ризику	Усього	Середнє значення	Коефіцієнт вагомості	Відносна фактична оцінка, $О_в$	Абсолютна фактична оцінка, $О_а$
9	Об'єктивність та надійність інформації	173,0	8,65	0,087	0,5	4,33
3	Участь аудитора в наукових конференціях, практичних семінарах	100,0	5,00	0,050	0,5	2,50
10	Використання сучасних методик проведення аудиту	98,5	4,93	0,049	0	0,00
6	Період проведення аудиту	82,0	4,10	0,041	0	0,00
11	Інші фактори	60,0	3,00	0,030	0	0,00
5	Мета та завдання аудиту	55,0	2,75	0,028	0	0,00
	Фактичний ризик					74,03

Маючи узагальнені експертні оцінки вагомості факторів впливу на РО, РК і РВ, можна отримати корисні практичні результати під час проведення аудиторських перевірок. Для цього необхідно мати фактичні оцінки щодо кожного фактора, який впливає на дані категорії ризиків.

Для того, щоб отримати ці фактичні оцінки щодо кожного фактора, необхідно скласти спеціальні таблиці-анкети, в яких величини ризиків за певними критеріями слід поділити на три категорії: високий ризик, середній і низький. Відповідно до цих категорій визначаються відносні фактичні оцінки $О_{в(i)}$ кожного *i*-го фактора впливу на відповідний елемент аудиторського ризику – АР. Абсолютну фактичну оцінку $О_{а(i)}$ кожного *i*-го фактора розраховують, помноживши відносну оцінку $О_{в(i)}$ на коефіцієнт вагомості відповідного фактора $К_{в(i)}$, а фактичну оцінку $О_ф$ можна вирахувати за формулою:

$$О_ф = \sum_{i=1}^{n} О_{а(i)} = \sum_{i=1}^{n} О_{в(i)} \times К_{в(i)}, \quad (2)$$

де *n* — кількість факторів оцінки відповідного елемента аудиторського ризику (РО, РК і РВ).

Для здійснення розрахунку за значення АР обираємо послідовно три константи: 0,01; 0,05; 0,1. Значення показників РО та РК є змінними, які підлягають впливу різних факторів.

За результатами проведеного аналізу розрахунки показали:

РВ (АР = 0,01) = 0,014

РВ (АР = 0,05) = 0,068

РВ (АР = 0,1) = 0,137

Що ризик не виявлення має становити лише 1,4 %, якщо вимоги до аудиторського ризику є дуже високі (АР = 1%). Відповідно за середніх і низьких вимог до аудиторського ризику, ризик не виявлення може становити 6,8 % та 13,7 %. Розрахований показник дозволяє регулювати обсяг вибірки та глибину дослідження.

Висновки

Отже, проблеми щодо організації та проведення комп'ютеризованого аудиту можна вирішити за умови розробки конкретних напрямків автоматизації аудиту, а саме розробити єдині методологічні основи обробки та узагальнення інформації в ході застосування аудиторських комп'ютерних програм; визначити загальні основні принципи формування та використання комп'ютерних аудиторських програм; при визначенні аудиторського ризику застосовувати факторну модель.

Література

1. Кудрицька Н. В. Економіко-математичне моделювання ризиків при прийнятті рішень в інвестиційній діяльності на автотранспортім : дис. канд. екон. наук : 08.03.02 / Н.В. Кудрицька. – К. : Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій та систем, 2006.

2. Партин Г.О. Фінансові ризики підприємства та методи їх нейтралізації / Г.О. Партин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 216.

3. Рудницький В. С. Аудит / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – Львів : Оріяна Нова, 2004. – 292 с.

4. COSO переглянув підхід до внутрішнього контролю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kagaudit.com/i/lng.ua/page.news_detail/news_id.876/_menuid.50

5. Яценко В.М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В.М. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 34–35.

Надійшла: 20.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Мікула Н.А.

УДК 57:338.48

ГРИГОР'ЄВА Л.В.
Хмельницький національний університет

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Статтю присвячено узагальненню відмінностей в обліково-аналітичному забезпеченні організації туристичної діяльності. Визначено специфіку бухгалтерського обліку та аналізу діяльності туроператора і турагента і особливості документального оформлення ними господарських операцій та взаємовідносин. Звернено увагу на особливості побудови обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності туристичних підприємств.

Ключові слова: туристична діяльність, туристичний агент, туристичний оператор, доходи, витрати.

HRYHORIEVA L.
Khmelnytsky National University

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE ORGANIZATION OF TOURISM ACTIVITIES

The article is devoted to an generalization of differences in the accounting and analytical provision of the organization of tourism activities. Some peculiarities of accounting and analysis of tour operator and travel agent and also the features of documenting their business operations and relationships are determined. Special attention is paid to the features of income, expenses and financial results of tourism companies.

Keywords: tourism activity, travel agent, tour operator, incomes, costs.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, інтернаціоналізації та асоціації України з Європейським Союзом швидкими темпами оновлюється нормативно-правове забезпечення, що спрямоване на наближення вітчизняного ринку до світових стандартів господарювання. Це спричиняє необхідність постійного вдосконалення методів управління та обумовлює особливу актуальність найбільш ефективного поєднання обліково-аналітичної інформації з системою управління. Суб'єкти туристичної діяльності, організовуючи туристичну діяльність, прагнуть до постійного збільшення доходів при оптимізації витрат. Досягається це шляхом правильної організації бухгалтерського обліку та аналізу діяльності туристичного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання облікового забезпечення діяльності туристичних підприємств дослідили Ж.А. Богданова [1], Н.О. Гура [2], Т.В. Момонт [3] та ін. Праця А.А. Пилипенка [4] присвячена дослідженню напрямків та особливостей формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку промислового підприємства та може бути лише частково застосована до організації туристичної діяльності. Попри високий інтерес дослідників до проблем діяльності туристичних підприємств, сьогодні не вирішеною залишається низка питань щодо організації обліково-аналітичне забезпечення з врахуванням особливостей основних суб'єктів туристичної діяльності. Це потребує подальшого опрацювання та узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Традиційно облік та аналіз визначають як окремі функції управління зі своїми характерними цілями, принципами й завданнями. Водночас жодна з функцій управління не може бути виконана, якщо її реалізація не буде забезпечена відповідною інформацією. Всю діяльність туристичних підприємств у загальному вигляді можна звести до виконання трьох функцій:

– організаційної (формування комплексних маршрутів для туристських груп та туристів-індивідуалів на основі договорів між підприємствами туристичної індустрії);

– посередницької (комплектування та продаж послуг і товарів туристичного призначення за дорученням підприємств-постачальників туристичних послуг);

– страхово-банківської (операції з обміну валют, страхування майна, здоров`я та життя туристів).

Облікове та аналітичне інформаційне забезпечення є однією з умов формування та удосконалення облікової політики підприємства, яку необхідно розглядати на двох основних рівнях: це політика держави щодо розвитку туризму, національної системи обліку і звітності та політика конкретного підприємства. Мета обліково-аналітичного забезпечення полягає у формуванні якісної і всебічної інформації про господарську та фінансову діяльність підприємства й своєчасне її надання зацікавленим користувачам. Обліково-аналітична інформація об'єктивно необхідна для легальної та прибуткової організації туристичної діяльності, складання бізнес-планів, для аудиторської перевірки, пошуку інвесторів та ділових партнерів, отримання податкових пільг.

Відповідно до чинного законодавства суб'єктами туристичної діяльності є туристичні оператори, туристичні агенти та інші суб'єкти підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення, харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг. Основними гравцями на вітчизняному ринку та суб'єктами туристичної діяльності є туроператори та турагенти.

Обліково-аналітичне забезпечення у туристичних підприємствах складається з визначення облікової політики, вибору форми бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей діяльності, затвердження правил документообігу та технології обробки облікової інформації, розробки системи і форми управлінського обліку, звітності та аналізу господарських операцій. Від правильного розроблення положення про облікову політику підприємства залежить не лише об'єктивне висвітлення інформації у фінансовій звітності, але й аналіз діяльності та прийняття рішень щодо організації роботи підприємства. Залежно від суб'єкта туристичної діяльності кількість об'єктів обліку відрізняється, як і його складність. Для невеликого туристичного агентства характерна мала кількість об'єктів обліку, при цьому, як показала практика, на таких підприємствах відсутній наказ про облікову політику. Для туристичного оператора характерною є велика кількість об'єктів обліку, зокрема: основні засоби, запаси, нематеріальні активи, дебіторська заборгованість, зобов'язання, доходи, витрати та інші.

Туроператор займається розробленням туристичних маршрутів та наповненням їх послугами суміжників, забезпечує функціонування турів і надання послуг, готує рекламно-інформаційні видання по пропонованим турам, розраховує ціни на тури. Турагент займається просуванням сформованих туроператором турів, купуючи їх у туроператора на підставі укладеного між ними договору і реалізує за певну винагороду споживачу, тобто туристу. Окрім реалізації турів, турагент забезпечує рекламу турів, надає інформаційні послуги, доставку клієнтів до місця початку подорожі і назад, здійснює контроль якості обслуговування, збирає зауваження та побажання для планування майбутньої купівлі турів. Особливості роботи туроператора і турагента впливають на здійснення кожним із суб'єктів туристичної діяльності обліково-аналітичного забезпечення своєї діяльності. Відмінності є по документальному оформленні господарських операцій, формі здійснення розрахунків, можливості застосування спрощеної системи оподаткування.

За договором на туристичне обслуговування одна сторона (туроператор, турагент) за встановлену договором плату зобов'язується забезпечити надання за замовленням іншої сторони (туриста) комплексу туристичних послуг (туристичний продукт). За договором на екскурсійне обслуговування одна сторона (суб'єкт, що здійснює туристичну діяльність) за встановлену договором плату зобов'язується надати за замовленням іншої сторони (екскурсанта) обслуговування, істотною частиною якого є послуги екскурсовода (гіда-перекладача) загальною тривалістю не більше 24 годин, які не включають у себе послуги з розміщення. Договір з клієнтами може укладатися шляхом видачі ваучера. У договорі на туристичне обслуговування, укладеному шляхом видачі ваучера, повинні міститися такі дані: найменування та місцезнаходження суб'єкта туристичної діяльності, номер ліцензії (дозволу) на відповідний вид діяльності, юридична адреса; прізвище, ім'я (по батькові) туриста (при груповій поїздці – прізвища, імена (по батькові) членів групи); строки надання і види туристичних послуг, їх загальна вартість; назва, адреса та номер телефону об'єкта розміщення, його тип та категорія, режим харчування; розмір фінансового забезпечення відповідальності туроператора (турагента) або межі відповідальності суб'єкта туристичної діяльності за договором агентування; інші дані, обумовлені характером угоди, складом групи тощо; дата видачі ваучера.

Договори з іншими організаціями, підприємствами, приватними підприємцями, що беруть участь у формуванні і просуванні туристичного продукту представляють з себе договори з туроператорами, туристичними закладами, з постачальниками і підрядниками, вітчизняними і закордонними партнерами, що забезпечують туристів належними умовами розміщення і харчування, засобами транспорту, організацією екскурсій і відпочинку. Відповідно до укладених договорів розробляються програми турів і складаються калькуляції на кожну туристичну поїздку. Суб'єкти туристичної діяльності, які займаються організацією і обслуговуванням іноземних туристів в Україні, повинні щороку оформляти референс, тобто підтвердження Міністерства закордонних справ, що зарубіжні партнери (за угодами) матимуть візову підтримку консульських установ України за кордоном у разі їх звернення для оформлення туристичних віз іноземцям для подорожі в Україну. Суб'єкти туристичної діяльності, які приймають іноземних туристів, повинні вести облік усіх документів із в'їзду, виїзду та переміщення туристів в Україні, а саме: договорів (контрактів) з іноземними партнерами про співробітництво з обслуговування іноземних туристів в Україні; аналогічних договорів з вітчизняними партнерами; листів-замовлень іноземного партнера на обслуговування іноземних туристів; підтверджень суб'єктів туристичної діяльності іноземному партнеру щодо готовності до приймання іноземних туристів; звернень суб'єктів туристичної діяльності в державні заклади і узгоджень з реєстрації і перебування туристів в Україні; документів, які підтверджують здійснення трансфера, бронювання місць у готелі для туристів та їх проживання; маршрутів і програм туристичних подорожей іноземних туристів, проведення екскурсій тощо.

До витрат туроператору відносять витрати на формування турпродукту, транспортні витрати на проїзд до місця відпочинку і назад, вартість окремих видів послуг, що входять у вартість турпродукту, страхові витрати, витрати на трансферт, витрати на екскурсійне обслуговування. Умови визнання та обсяг цих витрат прямо залежать від виду договору: купівлі-продажу, комісії, доручення, обміну або агентської угоди.

Створення туроператором туру зумовлює виникнення витрат, облік яких ведеться на рахунках 23 «Виробництво», субрахунок «Виробництво туристичних послуг», 91 «Загальновиробничі витрати»,

субрахунок «Загальновиробничі витрати туристичних послуг», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 95 «Фінансові витрати», субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт та послуг», субрахунок «Собівартість реалізованих туристичних послуг». Також туроператор може використовувати рахунки класу 8 «Витрати за елементами» з щомісячним списанням сальдо цих рахунків у кореспонденції з рахунком 23 «Виробництво» і рахунками класу 9 «Витрати діяльності». Загальновиробничі витрати можуть у момент їх появи відразу відноситися в дебет рахунку 23 або обліковуватись на рахунку 91. Або ж списуються з кредиту рахунку 91 в дебет рахунку 23, або в повному обсязі, або в сумі розподілених постійних загальновиробничих витрат. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати списуються з кредиту рахунка 91 безпосередньо в дебет субрахунку 903.

До витрат турагентів відносять вартість турпродукту, сформованого туроператором, 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 тощо. Турагенти можуть вести облік витрат тільки на рахунку 23, субрахунок «Виробництво турагентських послуг» або, як суб'єкт малого підприємництва, тільки на рахунках класу 8, тобто за елементами витрат.

Існує два підходи до дати визнання доходу туроператора та турагента. Перший підхід передбачає виникнення доходу на дату надходження коштів на поточний рахунок або до каси туристичної фірми як оплата за турпродукт. Відповідно до другого підходу дохід визнається за датою закінчення туру. У туроператора дохід визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо результат цієї операції може бути достовірно оцінено. У турагента, послуги якого відносять до посередницьких, надаються відразу в повному обсязі, визначати ступінь завершеності не потрібно. Для обліку доходів від реалізації туристичних послуг використовують субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», субрахунок другого порядку «Дохід від реалізації туристичних послуг» для туроператора та «Дохід від реалізації турагентських послуг» для турагента.

Понесені витрати туристичної фірми та отримані доходи списуються на фінансові результати і відображаються на рахунку 79 «Фінансові результати». По-різному формується прибуток туроператора і турагента: у туроператора як різниця між ціною придбання послуг у постачальників і ціною реалізації сформованої путівки згідно із встановленим механізмом ціноутворення; у турагента як комісійна винагорода, яку виплачує туроператор за реалізацію свого туристичного продукту. Туроператор закладає комісійну винагороду як відсоток у ціну турпакету, або ж комісійна винагорода дорівнює відсотку знижки з роздрібної ціни реалізації турпродукту. Іноді турагент робить власні нарахування на ціну, за якою турпродукт був придбаний у туроператора. Відмінності в обліково-аналітичному забезпеченні туроператорів та турагентів показані на рисунку 1.

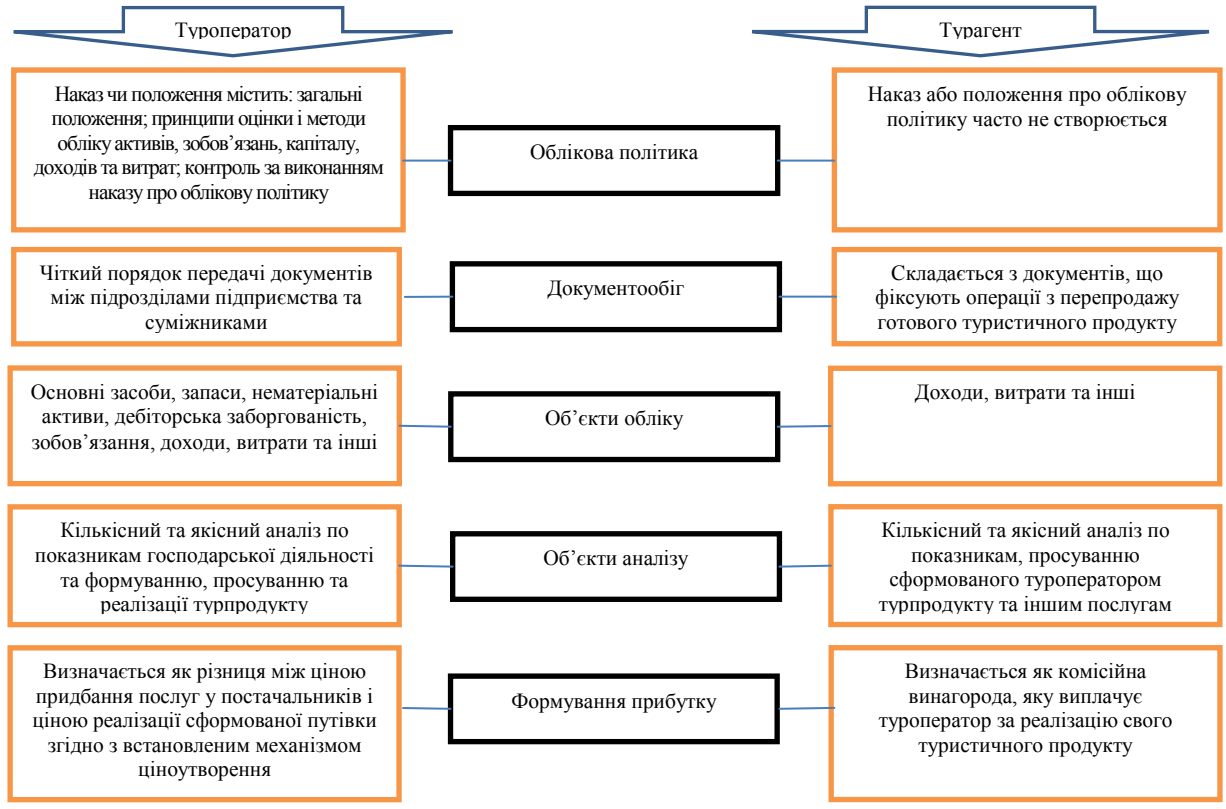

Рис. 1. Відмінності в обліково-аналітичному забезпеченні туроператора та турагента

Належним чином організоване обліково-аналітичне забезпечення дозволить оптимізувати витрати, розробити рішення щодо міжсезонної діяльності та щодо оптимізації оподаткування. Зокрема чинним Податковим кодексом України до 31 грудня 2021 року запроваджено нові податкові канікули зі ставкою податку 0% для платників податку на прибуток, у яких річний дохід за останній річний звітний період, не перевищує 3,0 млн грн та розмір нарахованої за кожний місяць звітного періоду зарплати (доходу) кожному з працівників, які перебувають у трудових відносинах, є не меншим як дві мінімальні заробітні плати, та які відповідають одному із визначених критеріїв:

– утворені в установленому законом порядку після 1 січня 2017 року;

– діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше трьох років) щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду становила від 5 до 20 осіб;

– які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до 1 січня 2017 року та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив до трьох мільйонів гривень та середньооблікова кількість працівників становила від 5 до 50 осіб.

Висновки. Отже, особливості обліково-аналітичного забезпечення організації туристичної діяльності мають відображатись в обліковій політиці, та інформації, що має відповідати інформаційним потребам як керівництва, так і зовнішніх користувачів. Узагальнення відмінностей в обліково-аналітичному забезпеченні туроператора та турагента дасть змогу удосконалити організацію процесу формування показників господарської діяльності, а також значно підвищити цінність та ефективність використання обліково-аналітичної інформації у процесі планування та прийняття управлінських рішень.

Література

1. Богданова Ж.А. Бухгалтерський облік і контроль туристичної діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Ж.А. Богданова. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2011. – 20 с.

2. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності : підручник / Н.О. Гура. – К. : Вид-во «Центр навч. літ-ри», 2010. – 392 с.

3. Момонт Т.В. Особливості організації бухгалтерського обліку підприємствами туристичної сфери / Т.В. Момонт // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Сер.: Економічні науки. – Житомир : Вид-во ЖДТУ. – 2014. – № 1(67). – С. 34–40.

4. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства : наукове видання / А.А. Пилипенко. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 276 с.

Надійшла: 20.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М.П.

УДК 657.1:65.011.56

МАТЮХ С.А., ЛОПАТОВСЬКИЙ В.Г.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ ПРОГРАМ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Автори статті розглядають особливості вітчизняного ринку програмних продуктів, призначених для автоматизованого ведення бухгалтерського обліку, складання та подання у контролюючі органи звітності. Стаття містить інформацію про ризики, пов'язані з вибором програмного забезпечення для автоматизації обліку та звітності, та характеристику таких програм. Матеріали статті можуть бути використані для подальшого наукового дослідження, навчального процесу та у діяльності господарюючих суб'єктів під час вибору програмного забезпечення для автоматизації обліку та звітності.

Ключові слова: програми автоматизації обліку та звітності, санкції, обмежувальні заходи.

MATUKH S., LOPATOVSKYY V.
Khmelnytsky National University

FEATURES OF SELECTION OF PROGRAMS FOR AUTOMATION OF ACCOUNTING AND COMPILATION OF ACCOUNTABILITY IN UKRAINE

The authors of the article consider the peculiarities of the domestic market of software products intended for automated accounting, compilation and submission to the controlling bodies of reporting. The article provides information about the risks associated with the choice of software for automation of accounting and reporting, and the characteristics of such programs. The materials of the article can be used for further scientific research, educational process and business entities in the choice of software for automation of accounting and reporting.

Keywords: automation of accounting and reporting, sanctions, restrictive measures.

Постановка проблеми. В умовах потужного розвитку інформаційного суспільства активно під сучасні реалії переходить і ведення бізнесу. На сьогодні більшість підприємств має автоматизовану систему управління, використовуючи для обліку, ведення розрахунків та складання і подання звітності одну або більше спеціалізованих програм. Частина вітчизняних суб'єктів господарювання використовує власні розробки або програми, що написані під їх специфіку діяльності, решта – користується тими продуктами, що наявні на вітчизняному ринку спеціалізованого програмного забезпечення.

Метою статті є розгляд сучасного стану вітчизняного ринку програмних продуктів, призначених для автоматизованого ведення бухгалтерського обліку, складання та подання у контролюючі органи звітності**.**

Виклад основного матеріалу. Якщо розглянути ретроспективу появи, впровадження та використання спеціалізованих бухгалтерських програм у вітчизняних підприємств, то можна сміливо говорити про наявність до останнього часу двох монополістів на ринку України у цій сфері. Це продукти великих російських корпорацій, які фактично поділили вітчизняне ринкове середовище навпіл: продукти корпорації «Парус» тримають беззастережну першість у бюджетних установах, натомість продукти товариства «1С» найбільше використовуються у підприємницьких структурах.

Ситуація на ринку може значно змінитися внаслідок наявних обмежень та заборон щодо співпраці з російськими та проросійськими компаніями, які поступово вводяться в Україні. Зокрема, у квітні 2017 року рішенням Ради національної безпеки і оборони України «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)» [1] до числа юридичних осіб, на які розповсюджуються обмежувальні заходи (санкції), потрапили в числі інших російські розробники спеціалізованого програмного забезпечення: Товариство з обмеженою відповідальністю «Корпорація «Парус», Товариство з обмеженою відповідальністю «Парус-Спецпроект» (представництво в Україні), Товариство з обмеженою відповідальністю «1С», Товариство з обмеженою відповідальністю «1С Мультимедіа Україна» (представництво в Україні) та їх регіональні представники.

Відповідно до Закону України «Про санкції» [2] на ці товариства були накладені обмежувальних заходи, що представлені на рис. 1.

Разом з тим, вітчизняні підприємства, які володіють правами на використання торгових марок «1С» та «Парус» в Україні, повідомлять, що прямої заборони на торгівлю продукцією цих товариств в Україні немає.

«Санкції вводять заборону на діяльність деяких компаній. Тому компанії-франчайзери, які вже викупили продукцію «1С» і не потрапили до санкційних списків, зможуть продавати її кінцевим користувачам і далі. Стосовно підтримки вже існуючих клієнтів, то ми зробимо все можливе, щоб поновлення виходили вчасно» [3], – зазначили представники компанії «Єврософтпром», яка володіє правами на використання торгових марок "1С" в Україні.

При цьому експерти в області ІТ-технологій говорять, що продукція «1С» може повторити шлях антивіруса Касперського, який теж потрапив під заборону в Україні. У підсумку це програмне забезпечення почали продавати через українську юридичну особу [3].

Рис. 1. Види обмежувальних заходів, що застосовані в Україні до компаній «Парус» та «1С»

Вітчизняне альтернативне програмне забезпечення є, але головне питання складності переходу полягає в термінах впровадження програм і перенавчання персоналу.

У числі потенційних сильних конкурентів цих компаній з боку вітчизняних виробників виступає ТОВ «Інтелект-Сервіс» із власними програмами «M.E.doc» та «Сота». Починаючи із 2010 року, програма «M.E.doc» активно поширювалася та використовувалася вітчизняними суб'єктами господарювання.

Однак через два місяці після накладення обмежень на діяльність російських розробників програмного забезпечення через оновлення програми «M.E.doc» було запущено комп'ютерний вірус, внаслідок чого постраждала величезна кількість підприємств, організацій та установ, які використовували цю програму. ТОВ «Інтелект-Сервіс» як розробник програмного забезпечення «M.E.Doc» визнала факт злому і участь свого сервісу в масштабній кібератаці вірусом Petya на персональні комп'ютери вітчизняних юридичних та фізичних осіб [4].

Розуміючи всю відповідальність, розробники M.E.Doc доклали максимум зусиль, щоб виправити ситуацію. Нами було створено оновлення, яке гарантовано виключає загрози для користувачів. Однак під час проведення слідчих дій сервери компанії тимчасово вилучені для аналізу проникнення. Таким чином, поки ми позбавлені можливості випустити оновлення з підвищеним ступенем безпеки, – відзначили в компанії [4].

Департамент кіберполіції Національної поліції України тоді ж рекомендував усім користувачам програмного забезпечення M.E.Doc на час проведення слідчих дій припинити використовувати ці програми і відключити від мережі комп'ютери, на яких воно встановлено.

У результаті цього компанія «Інтелект-Сервіс» зазнала як фінансових так й іміджевих збитків, оскільки частина вітчизняних підприємств та організацій відмовилися тимчасово (окремі – взагалі) використовувати сервіс «M.E.Doc».

Після закінчення хакерських атак та нормалізації роботи програмного забезпечення розробники програми «M.E.Doc» зробили офіційне звернення [5] до діючих та потенційних клієнтів, у якому зокрема зазначили, що сервіс M.E.Doc повністю поновив свою роботу та підвищив рівень захисту та безпеки при створенні та розповсюдженні нашого продукту.

Не забули при цьому й вказати на можливих замовників цього процесу: «Проте наші конкуренти розгорнули широкомасштабну гібридну атаку на наше програмне забезпечення M.E.Doc та нашу компанію» [5].

Сучасні програми автоматизації бухгалтерського обліку та звітності давно переросли рамки заміни офісної програми. Сьогодні будь-яка автоматизована облікова система – це не просто інструмент

формування звітності, а й джерело інформації, оцінка якої дозволяє керівництву підприємства відстежувати тенденції і приймати обґрунтовані управлінські рішення.

На першій стадій розвитку бухгалтерських програм користувачами автоматизованої облікової системи були тільки безпосередні виконавці (оператори, касири, бухгалтери), які обробляють та вносять в систему інформацію із первинних документів. На цьому етапі система забезпечує базові можливості бухгалтерського, оперативного і податкового обліку, а також формування бухгалтерської і податкової звітності.

На другій стадії розвитку накопиченою в системі інформацією починають користуватися суміжні із бухгалтерією служби підприємства: планово-фінансовий відділ, відділ закупівель, відділ збуту. Ці відділи, користуючись даними, що накопичені в системі, можуть аналізувати структуру витрат підприємства, склад та доброчесність основних його контрагентів, шукаючи напрямки підвищення ефективності руху грошових коштів підприємства.

На третій стадій розвитку бухгалтерських програм інформацією системи починає користуватися керівництво підприємств та організацій. Для їх потреб у програмі розробляються спеціальні звіти, у яких інформація подається в зручному для аналізу вигляді, інколи – з графічним зображенням, що дозволяє наочно відслідкувати тенденції зміни контрольованих показників, зокрема доходів, витрат та фінансових результатів діяльності підприємств.

На четвертій стадій впровадження автоматизованої облікової системи дозволяє консолідувати усю інформацію, що отримується з відокремлених підрозділів великих підприємств, врахувати внутрішні взаєморозрахунки з метою визначення фактичних фінансових показників.

Не кожна бухгалтерська програма пройшла всі стадії розвитку. Окремі з них зупинилися на першій стадії, інші – ще проходять цей процес. Зокрема, більшість програм щодо складання звітності залишаються на першій стадії розвитку, оскільки бухгалтери не хочуть користуватися всіма можливостями, що надаються системою, і вперто продовжують вести реєстри обліку вручну або за допомогою офісних програм, посилаючись на те, що так їм зручніше.

Основні причини затримки інтенсифікації впровадження на підприємстві програм автоматизації ведення обліку, складання звітності та шляхи їх подолання наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Причини, що гальмують впровадження на підприємстві цілісних комплексів автоматизації ведення обліку, складання звітності та шляхи їх подолання

Причини, що гальмують впровадження на підприємстві програм автоматизації ведення обліку	**Шляхи подолання**
Керівництво підприємства не зайняло на старті впровадження програми позиції з вимогою ведення всіх первинних документів і формування всієї звітності засобами впроваджуваної облікової системи	Видання чіткого та жорсткого наказу керівника підприємства з вимогою ведення всіх первинних документів і формування всієї звітності засобами впроваджуваної облікової системи
Впроваджувана система не дозволяє в допустимі терміни і з розумними трудовитратами розширювати функціональні можливості під потреби конкретного підприємства	Уточнити можливості зміни конфігурації програми під потреби підприємства; знайти іншу програму
Бюджет, що виділяється на впровадження бухгалтерської системи обліку обмежений і не дозволяє внести необхідні зміни в програму з метою налаштування під потреби підприємства	Збільшити бюджет підприємства на впровадження та обслуговування програм автоматизації ведення обліку із залученням сторонніх фахівців або введенням до штату підприємства необхідних професіоналів

При обмеженому розмірі коштів, що виділяються на автоматизацію обліку на підприємстві, слід сформулювати вимоги до програм, які мають впровадити:

Має бути впроваджена спеціалізована конфігурація програми, що найбільш повно охоплює процеси, первинні документи та форми звітності, які підлягають автоматизації на цьому підприємстві.

Впроваджувана система повинна дозволяти легко і з мінімальними трудовитратами висококваліфікованих фахівців щодо впровадження вносити зміни в наявну конфігурацію з метою розширення функціональних можливостей для задоволення потреб кінцевих користувачів системи.

У процесі експлуатації запровадженої системи під час змін вимог законодавства або розширення сфер діяльності підприємства повинна існувати можливість легкого і безболісного оновлення системи зі збереженням усіх зроблених раніше змін стандартної конфігурації.

Підрядник, який здійснює впровадження системи, повинен мати досвід впровадження на подібних підприємствах.

Отже, комплексна автоматизація бухгалтерського, податкового, управлінського обліку та складання і подання звітності підприємства вимагає комплексного підходу, який передбачає попереднє ознайомлення

із особливостями діяльності підприємства-замовника, формалізацію його основних бізнес-процесів, проектування системи під потреби підприємства, розробку спеціалізованої конфігурації для підприємства-замовника, розгортання автоматизованої системи у замовника, навчання користувачів та супроводження встановленого програмного забезпечення.

Висновки. Таким чином, на сьогодні в ході вибору програмного забезпечення для ведення автоматизованого обліку та складання і подання до контролюючих органів звітності суб'єкти господарювання повинні зважати на ризики, пов'язані з можливістю тимчасової або постійної заборони програм російського виробництва, із необхідністю постійного оновлення програм внаслідок динамічних змін у вітчизняному законодавстві та можливістю використання декількох програм для забезпечення стабільності та резервування інформації на випадок форс-мажорних обставин. Все це, з одного боку, призводить до додаткових витрат на підприємствах, однак ці витрати, як правило, компенсують ризик втрати частини або усієї інформації, яка зберігалася у одній із програм внаслідок хакерських атак або необхідності швидкого переходу на іншу програму через заборону використання існуючої програми.

Література

1. Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій) : рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/storage/j-files-storage/00/40/30/6f76b8df9d0716da74bb4ae6a900d483_1494864914.pdf

2. Про санкції : закон України від 14 серпня 2014 року № 1644-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1644-18

3. Заборона "1С" в Україні: стало відомо, що робити бухгалтерам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukr.segodnya.ua/economics/business/zapret-1s-v-ukraine-stalo-izvestno-chto-delat-buhgalteram-1021599.html

4. Вірус Petya: MEDoc зробив щиросерде зізнання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20170705-virus-petya-medoc-zrobyv-shhyroserde-ziznannya/

5. Звернення розробника M.E.Doc [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.medoc.ua/uk/news/zvernennja-rozrobnika-medoc

Надійшла: 23.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Григорук П.М.

УДК 338.5

ОЛІЙНИК Л.В.
Донецький національний університет імені Василя Стуса

АНАЛІЗ ТА ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається сутність собівартості продукції як економічного показника. Визначені завдання аналізу собівартості продукції. На основі факторної моделі досліджено операційні витрати підприємства, запропоновані заходи зниження витрат виробництва.

Ключові слова: собівартість, аналіз, планування, витрати, управління витратами.

OLIYNYK L.
Donetsk National University named after Vasyl Stus

ANALYSIS AND PLANNING OF PRODUCTION COST IN THE COST MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE

The aim of the research – to develop proposals for costs management of an enterprise on the basis of analysis and planning of the cost of production. The essence of the cost of production as an economic indicator is considered in the article. The tasks of analysis of the cost of production are determined. On the basis of the factor model, the operating costs of the enterprise are investigated, measures of production costs reduction are devised. The sources cost of production reduction are determined. We have focused on operating costs management in the process of cost of production reduction. Thus, the systematic reduction of the cost price ensures the company's profit growth. Detection of reserves for cost of production reduction should be based on a comprehensive technical and economic analysis of an enterprise.

Keywords: cost of production, analysis, planning, costs, cost management.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність кожного підприємства залежить від стану ринкової кон'юнктури та собівартості продукції. Фінансова стійкість, можливості здійснювати розширене відтворення залежать від розміру прибутку, що визначається відношенням ринкових цін і собівартості виробленої продукції. Тому дані ключові показники – ціна і собівартість – є предметом пильної і постійної уваги підприємства. Проте в умовах ринку окремий товаровиробник не може мати істотного впливу на формування ринкових цін. Отже, основне завдання полягає в управлінні виробничими витратами, відповідно, формуванням собівартості продукції. Оскільки собівартість продукції безпосередньо пов'язана з ефективністю використання виробничих ресурсів, трудомісткістю, матеріаломісткістю продукції, то дослідження шляхів зниження собівартості та раціонального використання виробничих ресурсів є одним з найбільш важливих і актуальних завдань економіки.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженням проблем визначення та розрахунку собівартості займались вітчизняні дослідники: А.Ф. Аксененко, П.С. Березівський, М.А. Болюх, Т.О. Бондур, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, М.І. Маниліч, О.В. Миронюк, Й.С. Мацкевічюс, В.І. Мацибора, Н.П. Особа, В.М. Пархоменко, В.М. Петров, Ф.А. Токар та інші. Проте багатогранність проблеми потребує подальшого пошуку нових теоретичних підходів та практичних рекомендацій стосовно управління собівартістю продукції та її калькулювання.

Формулювання цілей. Метою статті є розробка пропозицій щодо управління витратами підприємства на основі аналізу та планування собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Собівартість є синтезованим показником, який відображає всі напрямки виробничої, фінансової діяльності підприємства, рівень ефективного використання ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових), продуктивність роботи як підприємства, так і окремих його підрозділів. Поняття «собівартість» у працях провідних вчених наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «собівартість» вченими

Автор	Тлумачення поняття «собівартість»
М.І. Маниліч, О.В. Миронюк [1, с. 3]	собівартість відшкодовує витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції для здійснення процесу відтворювання і виражає при цьому складну систему економічних зв'язків і залежностей, що мають місце в процесі виробництва і обігу товару кожного суб'єкта господарювання
В.П. Завгородній [2, с. 553]	собівартість продукції формують всі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі
Ф.Ф. Бутинець [3, с. 165]	грошове вираження витрат підприємства, пов'язане з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг

Автор	Тлумачення поняття «собівартість»
М.А. Болюх, В.З. Бурчевський [4]	основний якісний показник роботи підприємства. Її рівень відбиває досягнення та недоліки роботи як підприємства в цілому, так і кожного структурного підрозділу
Й.С. Мацкевічюс [1, с. 4]	частина вартості, що дорівнює вартості витрачених засобів виробництва частини вартості необхідного продукту і частини вартості додаткового продукту, що виступає в грошовій формі і представляє частину ціни продукту, за рахунок якої відшкодовуються витрати на освоєння, виробництво й реалізацію і виражає певні виробничі відносини
В.І. Мацибора [5, с. 107]	частина вартості товару і включає всі витрати аграрних підприємств у грошовій формі, які необхідні для здійснення простого відтворення
В.М. Пархоменко [6, с. 2]	вартісне вираження витрат, пов'язаних з використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки й платежі
Ю.С. Цал-Цалко [7, с. 6]	виражені в грошовій формі затрати на витрачені засоби виробництва, оплату праці і соціальні заходи
В.М. Панасюк [8]	центральний об'єкт управління і якісний показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства
Н.Г. Міценко [9, с.130]	один з основних показників потреби в обігових коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва загалом, для внутрішньозаводського планування а також для формування ціни

З точки зору дослідників [1–5; 9; 10], собівартість продукції має наступні визначення:

- складова ціни, виражена в вартісній формі, що є відображенням витрат на виробництво і збут продукції;
- грошове відображення витрат на використані засоби виробництва та на оплату праці;
- вартісне вираження витрат ресурсів підприємства (трудових, фінансових, матеріально-технічних) на підготовку, організацію та ведення виробництва та збуту продукції.

В основі визначення собівартості продукції знаходиться деталізований перелік витрат на її виробництво. Як правило, собівартість продукції являє собою грошове вираження сукупних витрат, пов'язаних з підготовкою та випуском продукції. Розмір собівартості залежить від ефективності використання виробничих ресурсів підприємства. Пошук резервів та шляхів її зниження дозволяє підприємствам вийти на новий рівень функціонування.

Як на економічний показник на собівартість продукції здійснює вплив ряд чинників специфічних як для кожного окремого підприємства, так і для кожної галузі економіки. Висока собівартість продукції може бути зумовлена використанням під час виробництва застарілого технологічного обладнання, відсутності тайм-менеджменту, низький рівень продуктивності праці, високу вартість сировини або транспортних витрат, невідпрацьовану технологію, високі витрати на управління, відсутність моніторингу ринку тощо [11, с. 253].

Головними завданнями аналізу собівартості продукції є [12]: проведення оцінки необхідності реалізації планових завдань із собівартості продукції; перевірка відповідності інформації про фактичну собівартість реальності; оцінка динаміки виконання планових завдань за показниками їх роботи; проведення аналізу складових витрат та їх співвідношення і динаміки порівняно з плановими даними; пошук шляхів зниження виробничих витрат та збут продукції; розроблення заходів для забезпечення ефективного керування витратами і розрахунку собівартості продукції.

Безумовно, процес планування собівартості продукції передбачає здійснення економічного аналізу витрат (вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також усіх складових собівартості), виявлення резервів та пошук шляхів її зниження. Правильний підхід до аналізу витрат виробництва та методології їх дослідження дасть можливість ефективно використовувати ресурси підприємства, а відтак, і здійснювати глибокий аналіз процесів та явищ, які негативно впливають на господарський процес діяльності підприємства [13]. При цьому завдання аналізу собівартості продукції можна визначити наступним чином (рис. 1).

Під час аналізу фактичної собівартості продукції, виявленні резервів та економічного ефекту від її зниження використовується розрахунок за економічними факторами. Економічні фактори найбільш повно охоплюють усі елементи процесу виробництва – кошти, предмети праці, саму працю. Вони відображають основні напрями роботи колективів підприємства за зниженням собівартості: підвищення продуктивності

праці, упровадження передової техніки й технології, краще використання устаткування, здешевлення заготівлі та краще використання предметів праці, скорочення адміністративно-управлінських та інших непрямих витрат, скорочення браку та ліквідація непродуктивних витрат.

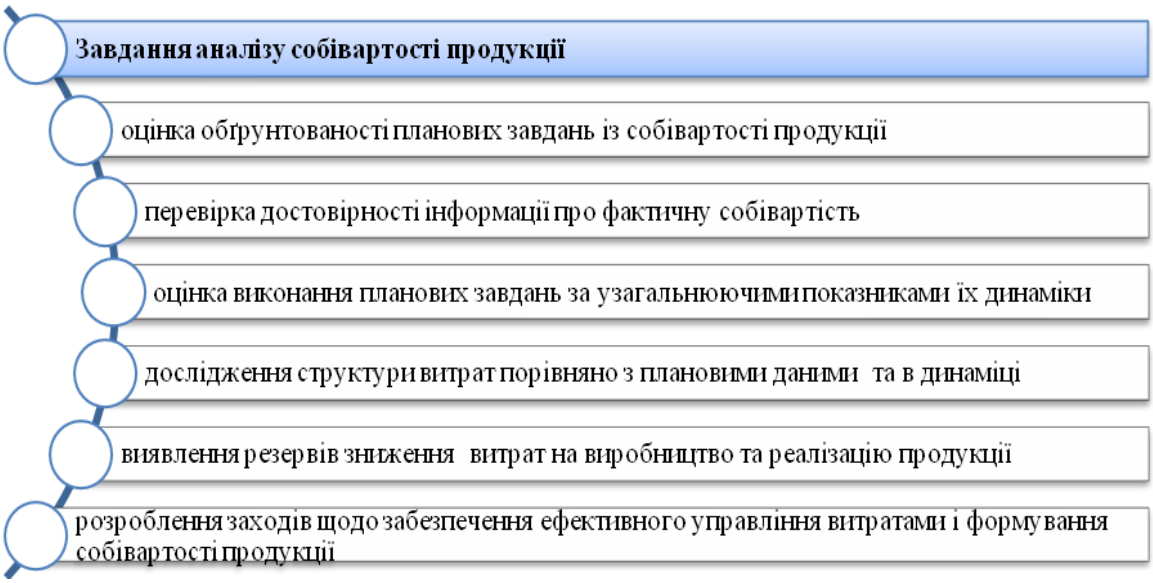

Рис. 1. Головні завдання аналізу собівартості продукції

Слід наголосити, що планування та економічне обґрунтування шляхів зниження собівартості продукції на кожному підприємстві повинно відбуватися із урахуванням специфіки діяльності підприємства, його фінансових можливостей, наявного обладнання та обов'язково із урахуванням стратегії розвитку підприємства [12]. Серед найбільш ефективних шляхів зниження собівартості продукції виділяють ресурсо- та енергозберігаючі технології виробництва, а також використання світового досвіду зменшення собівартості. До останніх слід віднести зменшення витрат на транспортування за рахунок скорочення шляхів між постачальниками та виробником, виробником та споживачем [14, с.54].

Сучасний етап розвитку економічних відносин вимагає пошуку нових методів управління, здатних забезпечити конкурентоспроможність підприємства на ринку збуту. Ефективна діяльність підприємства є важливим показником, що визначає рівень розвитку підприємства і його місце на ринку відповідних робіт, послуг. Одними із головних чинників його зростання залишаються витрати на виробництво.

Собівартість являє собою значну частину ціни робіт, послуг та залежить від зміни умов виробництва. Тому великий вплив на рівень витрат мають техніко-економічні фактори виробництва, цей вплив виявляється у залежності від змін у техніці, технології, організації виробництва, у структурі і якості робіт, послуг і від величини витрат на їх виробництво.

Собівартість перевезень на залізничному транспорті розраховується на двох рівнях: на залізниці і по мережі залізниць у цілому. Загальна собівартість залізничних перевезень визначається на 10 наведених тонно-км (це сума тонно- і пасажиро-км). На собівартість перевезень впливає обсяг і дальність перевезень, величина якісних показників використання рухомого складу, застосування нових технологій. Основними методами розрахунку собівартості залізничних перевезень є: розрахунок експлуатаційних витрат за окремими статтями номенклатури витрат (метод безпосереднього розрахунку), методи одиничних і зведених витратних ставок, метод питомих ваг витрат, метод коефіцієнтів впливу. Структура експлуатаційних витрат за елементами витрат по мережі залізниці змінюється у часі за рахунок зношування основних фондів, зміни витрат на електроенергію, паливо й оплату праці. Основними елементами в структурі витрат на залізничному транспорті є: оплата праці – 14,1 %, амортизація – 30,1 %, електроенергія – 11,6 %, паливо – 7,8 %, матеріали – 5,8 %, інші витрати – 30,6 %. Собівартість міжміських пасажирських перевезень на залізниці становить близько 12 коп. за 1 пас.-км, приміських – 17 коп. за 1 пас.-км. Собівартість пасажирських перевезень на залізниці значно коливається залежно від виду тяги (найнижчі значення собівартості – при електричній тязі, при тепловій – вища на 45 %), виду повідомлення, категорії потяга, типу вагонів і напрямів перевезень. Основним чинником, що впливає на собівартість 1 пас.-км, є динаміка наповнюваності потяга.

До виробничої собівартості робіт, послуг відносяться: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Відтак, реальність визначення собівартості робіт, послуг залежить не лише від економічного обґрунтування методик обліку затрат і калькулювання, з урахуванням галузевих особливостей діяльності, а від правильності оприбуткування одержаної продукції. Дані про собівартість одиниці окремих видів продукції, вільні від впливу побічних структурних факторів, уможливлюють докладну оцінку факторів, що впливають на прямі витрати.

Важливе значення у боротьбі за зниження собівартості продукції має збереження суворого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Поступове впровадження на підприємстві режиму економії проявляється, перш за все, в зменшенні затрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, зменшенні витрат з обслуговування виробництва і управління, в ліквідації втрат від браку та інших невиробничих витрат.

Резерви зниження цехових та загальногосподарських витрат передбачають спрощення та здешевлення апарату управління, економію на управлінських витратах. Значні резерви зниження собівартості полягають і у зниженні втрат від браку. Тому підприємству необхідно зводити ці втрати до мінімального рівня. Відносного зниження собівартості продукції можна досягти за рахунок зростання продуктивності праці та економії заробітної плати.

Джерелами зниження собівартості продукції є ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме: затрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці; затрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці; адміністративно-управлінські витрати.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі. Чинниками зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

Елементи операційних витрат звіту про фінансові результати підприємства характеризують кількісний склад понесених витрат на продукцію, що реалізована, без розподілу на види продукції, види діяльності, та без зазначення рівня їх компенсації виручкою та ймовірності виникнення. Проаналізуємо структуру операційних витрат на прикладі відокремленого підрозділу «Жмеринська дистанція захисних лісонасаджень» (табл. 2).

Таблиця 2

Структура операційних витрат відокремленого підрозділу «Жмеринська дистанція захисних лісонасаджень»

Показник	Питома вага, %
Матеріальні затрати	4,4
Витрати на оплату праці	25,1
Відрахування на соціальні заходи	9,2
Амортизація	2,7
Інші операційні витрати	58,6
Разом	100

Найбільшу частку в операційних витратах Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень займають інші матеріальні витрати (58,6 %). Тому важливим є пошук джерел витрат на дослідження і розробки, собівартість реалізованої іноземної валюти, визнані штрафи та пені, безнадійні борги тощо. Значну частку витрат займають витрати на оплату праці. Витрати на оплату праці становлять 25,1 % операційних витрат. Для їх зменшення доцільно підвищити ефективність роботи виробничого персоналу.

Розгляд економічного стану Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень показує його стрімкий розвиток, а тому й стратегічну важливість. Для підтримання її на такому ж рівні та забезпечення її подальшого розвитку слід визначити чинники, які мають значний вплив на результати діяльності. Тому доцільним є проведення аналізу впливу факторів на витрати виробництва Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень.

Для аналізу витрат на виробництво використовуємо такі показники, як чистий прибуток і середньорічна вартість основних засобів. За їх допомогою отримуємо нові показники: коефіцієнт відношення обсягу операційних витрат до суми чистого прибутку (ЧП), коефіцієнт рентабельності основних засобів (Роз) і суму їхньої середньорічної вартості (ОЗ).

Факторна модель дослідження операційних витрат визначається за алгоритмом:

$$ОВ = \frac{ОВ}{ЧП} \times \frac{ЧП}{ОЗ} \times ОЗ = К_п \times Р_{оз} \times ОЗ \quad (1)$$

де ОВ – операційні витрати;

ЧП – чистий прибуток;

ОЗ – середньорічна вартість основних засобів;

$К_п$ – коефіцієнт, що показує обсяг операційних витрат, що припадає на 1 грн чистого прибутку;

$Р_{оз}$ – рентабельність основних засобів.

За допомогою табл. 3 відобразимо показники для аналізу впливу факторів на операційні витрати Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень.

Аналіз зміни наведених показників показує, що найбільше зменшився показник відношення операційних витрат до чистого прибутку (81,0 %). Це пов’язано зі збільшенням чистого прибутку на 823,25 % і збільшенням операційних витрат на 74,81 %.

Найбільше зріс показник чистого прибутку, також зростання відбулось у рентабельності основних засобів (Роз), який показує їхню частку, що припадає на 1 грн. чистого прибутку. Зростання цього показника становить 414,28 %. Виходячи з розрахунків, можна сказати, що зміна цього показника була викликана зростанням чистого прибутку на 823,25 % і середньорічною вартістю основних засобів на 88 %. Отже, на 1 грн вартості основних засобів припадає незначна частина чистого прибутку.

Таблиця 3

Показники для аналізу впливу факторів на операційні витрати Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень

Назва показника	Рік, тис. грн.				Зміни (2015 р. від 2012 р.)	
	2012	2013	2014	2015	абсолютні, тис. грн.	відносні, %
ЧП	43	45	4	397	354	823,25
ОЗ	5843	6112	12138	10988	5145	88,0
ОВ	28577	26632	34751	49956	21379	74,81
$К_п$= ОВ / ЧП	664,58	591,82	8687,75	125,83	-538	-81,0
$Р_{оз}$ = ЧП / ОЗ	0,007	0,007	0,0003	0,036	0,029	414,28

Для аналізу впливу факторів на витрати виробництва застосовуємо метод елімінування, де спочатку використовуємо значення всіх факторів за попередній період (КПп, Розп, ОЗп), а потім поступово величину кожного з них змінюємо на значення звітного періоду (КПз, Розз, ОЗз):

$ОВ_1$ = КПп × Розп × ОЗп = 664,58 × 0,007 × 5843 = 27181,98 (тис. грн);

$ОВ_2$ = КПп × Розп × ОЗз = 664,58× 0,007 × 10988 = 51116,83 (тис. грн);

$ОВ_3$ = КПп × Розз × ОЗз = 664,58 × 0,036× 10988 = 262886,58 (тис. грн);

$ОВ_4$ = КПз × Розз × ОЗз = 125,83 × 0,036 × 10988 = 49774,32 (тис. грн).

Далі розраховуємо зміни операційних витрат, які сталися під впливом визначених факторів. Вплив збільшення показника середньорічної вартості основних засобів з 5843 тис. грн до 10988 тис. грн, тобто на 88 %, призвів до таких змін в операційних витратах:

ΔОВ (ОЗ) = 51116,83 – 27181,98 = 23934,85 (тис. грн).

Операційні витрати зросли на 23934,85 тис. грн. Основними причинами таких змін виявилося збільшення нарахованої амортизації та інших операційних витрат.

Ще один показник, який вплинув на операційні витрати, – це коефіцієнт рентабельності основних засобів, який зріс з 0,007 у 2012 р. до 0,036 у 2015 р., тобто на 414,28 %.

ΔОВ ($Р_{ОЗ}$) = 262886,58 – 51116,83 = 211769,17 (тис. грн).

Збільшення рентабельності основних засобів на 2,9 % стало наслідком зростання операційних витрат на 211769,17 тис. грн. Така ситуація пов’язана зі зростанням чистого прибутку, причиною чого є нарощення темпів виробництва продукції і, як наслідок, загальної суми операційних витрат на виготовлення цієї продукції.

Далі розглянемо зміни в операційних витратах, які були викликані зміною коефіцієнта Кп, який показує величину операційних витрат, що припадає на 1 грн чистого прибутку:

ΔОВ (Кп) = 49774,32 – 262886,58 = -213112,26 (тис. грн).

Зменшення Кп із 664,58 до 125,83, тобто на 81 %, призвело до зниження операційних витрат на 213112,26 тис. грн. Це викликано, перш за все, збільшенням чистого прибутку від надання послуг Жмеринською дистанцією захисних лісонасаджень, та збільшенням величини операційних витрат, які були здійснені 2015 року в порівнянні з 2012 р.

Проаналізувавши вплив кожного з трьох показників, виявляємо, що найбільш істотний вплив на операційні витрати зробив останній показник Кп, тому можна сказати, що для зменшення операційних витрат Жмеринській дистанції захисних лісонасаджень треба збільшити чистий прибуток шляхом зменшення собівартості наданих робіт.

Приймаючи рішення щодо зниження собівартості, передусім зробимо акцент на управлінні операційними витратами. Їхня мінімізація можлива за рахунок використання дешевшої сировини,

оптимізації витрат на робочу силу та основні засоби підприємства, але в цьому разі обсяги виробництва також можуть знизитись.

Відзначимо також, що, крім зменшення операційних витрат шляхом закупівлі більш дешевої сировини та пального, підвищення ефективності праці тощо, на зниження обсягів цих витрат можуть впливати інші фактори, відмінні від зазначених. Відтак важливими умовами формування системи управління витратами Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень можна вважати:

1) поінформованість адміністративного персоналу Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень, яка потрібна для прийняття управлінських рішень з питань регулювання витрат виробництва з урахуванням економічних наслідків щодо ухвалених рішень і їхнього впливу на ефективність роботи підприємства;

2) зіставлення планових і нормативних показників із фактичними для здійснення контролю за витратами;

3) виявлення відхилень фактичних витрат від установлених нормативів і оцінка їхнього впливу на показники ефективності виробництва;

4) систематизація інформації управлінського обліку виробничої діяльності Жмеринської дистанції захисних лісонасаджень;

5) вироблення заходів щодо зниження витрат виробництва із забезпеченням заданих параметрів ефективності: рентабельності виробництва, якості робіт, послуг, прибутковості роботи підприємства, забезпечення стабільності його фінансового стану.

Таким чином, проведення дослідження впливу на операційні витрати таких показників, як середньорічної кількості основних засобів, коефіцієнта рентабельності ОФ і коефіцієнта, який показує частину операційних витрат, що припадає на 1 грн. чистого прибутку, дало підставу зробити висновок, що найбільш істотний вплив на витрати зробив останній показник.

Витрати виробництва як предмет управління ними потрібно розглядати з позицій активного і своєчасного впливу на них з метою зниження рівня непродуктивних витрат, уникнення втрат виробництва, зниження впливу факторів, які підвищують витрати виробництва і знижують ефективність роботи підприємств. Одним із напрямів підвищення ефективності управління витратами потрібно вважати формування її комплексної системи.

Управління витратами на надання робіт, послуг можливе не лише через вплив на розмір елементів операційних витрат. Це також можливо через взаємодію виробничої частини підприємства з адміністративною. У цьому разі важливими заходами щодо управління витратами виробництва може бути оперативне забезпечення інформацією адміністрації підприємств, яка потрібна для прийняття ними управлінських рішень, і систематизація цієї інформації; спостереження і контроль за фактичним рівнем витрат у порівнянні з плановим; управління витратами виробництва через їхній вплив на рентабельність виробництва, якість робіт, послуг, прибутковість роботи підприємства, забезпечення стабільності його фінансового стану.

Висновки. Отже, систематичне зниження собівартості забезпечує не тільки зростання прибутку підприємства, але і дає державі додаткові джерела як для подальшого розвитку суспільного виробництва, так і для підвищення матеріального становища працівників. Вплив підприємства на елементи витрат є обмеженим. Однак, і він можливий через незалежне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати на оплату праці, структура і джерела її виплати; вартість основних виробничих засобів, що належать підприємству, їх структура і джерела формування. Виявлення резервів зниження собівартості повинно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних засобів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також всіх складових собівартості. Основним і головним резервом зниження собівартості робіт, послуг підприємства є скорочення матеріальних витрат. Вдосконалення механізму управління витратами ефективне тільки на основі використання комплексного, системного підходу до вирішення проблеми зниження собівартості продукції на підприємстві. Скорочення витрат виробництва та зниження на цій основі собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Література

1. Маниліч М.І. Собівартість продукції: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / М.І. Маниліч, О.В. Миронюк. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua

2. Завгородний В.П. Бухгалтерскийучет в Украине : учеб. пособие [для студентов вузов] / В.П. Завгородний. – 5-е изд., доп. и перераб. – К. : Издательство А.С.К., 2003. – 847 с.

3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спец. 7.050106 "Облік і аудит" / Ф.Ф. Бутинець. – [3-є видання доповнене і перероблене].– Житомир : ПП Рута, 2002. – 444 с.

4. Економічний аналіз : навч. посібник / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.] ; за ред. М.Г.Чумаченка. – [Вид. 2-е, перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.

5. Мацибора В.І. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. І. Мацибора, В. К. Збарський, Т. В. Мацибора. – К. : Каравела, 2015. – 320 с.

6. Пархоменко В.М. Теоретико-методичне забезпечення калькулювання витрат на якість [Електронний ресурс] / В.М. Пархоменко. – Режим доступу : http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/44089/40573.

7. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.

8. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект / В.М. Панасюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 288 с.

9. Міценко Н.Г. Собівартість як економічна категорія та її місце серед витрат підприємства / Н.Г. Міценко, С.В. Мизгала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 19(4). – С. 129–132.

10. Морщенок Т. С. Формування системи планування собівартістю продукції в системі управління витратами підприємства / Т.С. Морщенок, Н.В. Літвінова // Вісник ОНУ ім. Мечникова. – 2015. – Т. 20. Вип. 6. – С. 109–112.

11. Череп А.В. Управління собівартістю : монографія / А.В. Череп. – Харків : ВД "Інжек", 2015. – 376 с.

12. Ларка Л.С. Напрямки удосконалення планування собівартості продукції підприємства / Л.С. Ларка, О.І. Чернишенко // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2012. – № 5. – С. 53–58.

13. Настич В.Г. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення стабільності підприємства / В.Г. Настич // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2. – С. 87–91.

Надійшла: 25.09.2017; рецензент: д. н. держ. упр., проф. Іванюта П.В.

УДК 657

ХМЕЛЕВСЬКА А.В., ХМЕЛЕВСЬКИЙ О.В., СЕМЕНОВ К.Л.
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ АЛГОРИТМІВ ІДЕНТИФІКАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті обґрунтовано важливість ідентифікації необоротних активів у інформаційному забезпеченні управління, розкрито її сутність стосовно прийняття необоротних активів у якості об'єктів бухгалтерського обліку. Визначено використання класифікації необоротних активів за їх економічною сутністю у якості початкового етапу їх ідентифікації на основі розробленого алгоритму. Запропоновано ієрархію загальних та додаткових критеріїв визнання необоротних активів, що забезпечують чітку ідентифікацію останніх у якості об'єктів обліку. Сформовано алгоритм ідентифікації і визнання об'єкту бухгалтерського обліку необоротним активом.

Ключові слова: необоротні активи, ідентифікація, ієрархія, критерії, підприємство.

KHMELEVSKA A., KHMELEVSKIY O., SEMENOV K.
Khmelnytsky National University

FORMATION OF ALGORITHMS FOR THE IDENTIFICATION OF NON-CURRENT ASSETS IN THE INFORMATION MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The purpose of the article is to identify identifiers and develop algorithms for identification of non-current assets. The article substantiates the importance of identifying non-negotiable assets in the information provision of management. The essence of identification of non-current assets of the objects of accounting is disclosed. The classification of non-current assets is used for their economic substance for the initial stage of their identification. The algorithm of identification of the membership of an accounting object to a certain group of non-current assets is developed. A hierarchy of general and additional criteria for recognizing non-current assets for their identification is proposed. Among the additional criteria, common and individual criteria for the recognition of non-current assets are identified. An algorithm for identifying and recognizing the object of accounting as an irreversible asset is formed.

Keywords: non-current assets, identification, hierarchy, criteria, enterprise.

Постановка проблеми

В сучасних умовах господарювання необоротні активи є одним з важливих об'єктів управління, втілюючи вагому частину майна підприємств. Розвиток економічної системи та включення країни у світові інтеграційні процеси, з однієї сторони, підвищення рівня автоматизації систем управління та обліку, як реакції на появу єдиного інформаційного простору, з іншої, стають каталізаторами усвідомлення потреби розробки методів, моделей та алгоритмів обліку як в цілому, так і за окремими його ланками та об'єктами. Оскільки формування повної, достовірної та неупередженої облікової інформації для потреб управління стосовно необоротних активів, як й інших об'єктів бухгалтерського обліку, ґрунтується на їх ідентифікації та визнанні, посилюється актуальність досліджень, спрямованих на встановлення процедури виявлення відповідності характеристик об'єктів обліку встановленим критеріям їх визнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Необоротні активи є об'єктом вивчення провідних вчених-економістів: І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, С.Ф. Голов, Л.Л. Горецька, А.Г. Загородній, С.О. Левицька, Л.Г. Ловінська, Н.М. Малюга, М.В. Півторак В.В. Сопко, Т.М. Ткаченко та інших. У працях автори формулюють характеристики необоротним активам, наводять їх класифікацію та види оцінки; розглядають організаційно-методичні аспекти їх обліку згідно з вимогами вітчизняних та міжнародних нормативно-правових актів; досліджують особливості обліку таких активів. Однак, як і у літературних джерелах, так і у національних стандартах бухгалтерського обліку переважно наводяться загальні критерії визнання необоротних активів у якості активів, тоді як еталони належності саме до їх певних видів та груп не сформульовані.

Невирішені раніше частини проблеми

Не повністю дослідженими залишаються питання процедури ідентифікації та визнання необоротних активів у якості об'єктів бухгалтерського обліку, тобто на сьогодні відсутні чіткі ознаки процесу розпізнавання об'єктів бухгалтерського обліку, якими є необоротні активи.

Постановка завдання

Метою статті є виявлення ідентифікаційних ознак та розробка алгоритмів ідентифікації необоротних активів на основі їх визначення та визнання для покращання інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу

Формування процесу ідентифікації нематеріальних активів передбачає розуміння трактування сутності ідентифікації в бухгалтерському обліку загалом та у контексті обліку нематеріальних активів.

Встановлено, що у трактуванні ідентифікації з точки зору бухгалтерського обліку мають місце два підходи: з позицій бухгалтерського спостереження [1] та стосовно формування звітності [2]. Опираючись на

те, що ідентифікація представляє собою ототожнення або встановлення відповідності чого-небудь з чим-небудь, за першим підходом в [1] стверджується, що стосовно об'єктів бухгалтерського спостереження ідентифікація передбачає визначення місця в системі обліку нових об'єктів бухгалтерського спостереження, уточнення трактування процесу формування фінансового результату в умовах ринку, розмежування таких понять, як витрати, активи і доходи, побудова класифікації рахунків, які використовуються для відображення об'єктів бухгалтерського спостереження і класифікації бухгалтерських проводок, за допомогою яких факти господарського життя інтерпретуються в господарські операції.

Мотивацією для другого підходу є посилання на те, що достовірне подання реальної економічної дійсності ґрунтується на застосуванні невід'ємного властивості людини зіставляти, порівнювати і ототожнювати об'єкти спостереження і потім конструювати моделі, які спрямовані на виконання певної програми дій. Звідси, в [2] стверджується, що у загальному сенсі під ідентифікацією розуміється процес встановлення і розпізнавання унікальності реального об'єкта, який націлений на забезпечення відповідності цього об'єкта юридично підтвердженими даними, щоб уникнути підміни одного об'єкта іншим. Оскільки інформація про реальну економічну дійсність формується в звітності її упорядником під впливом конкретних операцій, фактів і подій діяльності кожної організації, які є об'єктами спостереження в системі бухгалтерського обліку, то, за думкою дослідників [2], ідентифікація з точки зору бухгалтерського обліку – це логічний прийом професійного судження для визначення місця в звітності результатів впливу господарських операцій, фактів і подій, і отже, вона є складовим елементом методології обліку поряд з визнанням і оцінкою. Дійсно, результати впливу господарських операцій відбиваються в звітності, однак при її складанні, окрім професійного судження, враховуються й законодавчі та нормативні вимоги як чинник впливу на зміст ідентифікації об’єктів та процесів.

У вітчизняних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку відсутнє пояснення терміна «ідентифікація» в цілому та стосовно необоротних активів, за виключенням нематеріальних активів. Щодо останніх, то ідентифікованість є рисою їх характеристики за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [3]. Вказаний атрибут знайшов своє роз’яснення у Міжнародному стандарті фінансової звітності 38 «Нематеріальні активи», де зазначено, що нематеріальний актив є ідентифікованим, якщо він може бути відокремлений, тобто його можна відокремити або відділити від суб’єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально чи разом з пов’язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов’язанням, незалежно від того, чи має суб’єкт господарювання намір зробити це; або виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб’єкта господарювання або ж від інших прав та зобов’язань [4].

З огляду на цю інформацію в українській науковій літературі формується певний погляд на сутність ідентифікації нематеріальних активів. Деякі вчені втілюють у ідентифікації лише вказану характеристику – можливість [5; 6]. Інші ж зазначають, що проблема достовірної ідентифікації є вихідною проблемою під час обліку нематеріальних активів, тобто виділення даного виду активу серед інших активів, надання лише йому властивих ознак та характеристик [7]. Тут вважаємо доцільним дослухатися до справедливого зауваження, висловленого в [8]: здатність бути придбаним чи проданим окремо від інших активів підприємства або бути відокремленим від підприємства – це лише частина ідентифікації, яка не дає повної картини стосовно об’єкта ідентифікації, інакше це приводить до помилок у бухгалтерському обліку нематеріальних активів. Разом з тим, в [8] наголошується, що ідентифікацію об’єктів нематеріальних активів слід розглядати як з’ясування наявності матеріального носія та чинності документів, які засвідчують правомірне набуття права авторства, права власності, а також інших документів, які є підставою для оприбуткування об’єкта нематеріального активу.

Підтримуючи твердження, що саме чинні документи дають змогу провести коректну процедуру ідентифікації як нематеріальних, так і необоротних активів в цілому (як, зрештою, і усіх об’єктів бухгалтерського обліку), вважаємо недоцільним обмеження сутності їх ідентифікації лише наявністю підтверджуючих документів на об’єкт обліку. Ідентифікація об’єктів бухгалтерського обліку, вважаємо, має бути комплексною та полягати у визнанні, опізнанні об’єктів (кожного зокрема), досягненні тотожності їх характеристик критеріям визнання та ідентифікації як об’єктів бухгалтерського обліку, їх ототожненні між собою, з тим, щоб, дотримавши всі процедури ведення бухгалтерського обліку, відобразити кожен із об’єктів бухгалтерського обліку на відповідному рахунку бухгалтерського обліку, оскільки рахунок – це класифікаційна ознака, що дозволяє ідентифікувати об'єкти бухгалтерського обліку та підтверджує їх ідентифікацію. Вважаємо за доцільне проводити процедуру ідентифікації щодо кожного об’єкта необоротних активів, що надходить на підприємство з метою визначення подальшого шляху його обліку.

Першим кроком ідентифікації необоротних активів вважаємо виявлення належності об’єкта необоротних активів до певного їх виду відповідно класифікації необоротних активів їх економічною сутністю. Саме відмінність економічної сутності окремих видів та груп необоротних активів дозволить вирізнити їх від інших необоротних активів щодо цільової функції утримання, складу управлінських задач, елементів політики управління та змісту управлінських рішень, а в обліковому аспекті – здійснити стандартизацію облікових операцій [9].

Уточнимо, що за ознакою відмінностей у економічній сутності у складі необоротних активів вирізняється щонайменше три їх види, які відрізняються своїми характеристиками: власне необоротні активи, довгострокові активи та капітальні інвестиції (рис. 1).

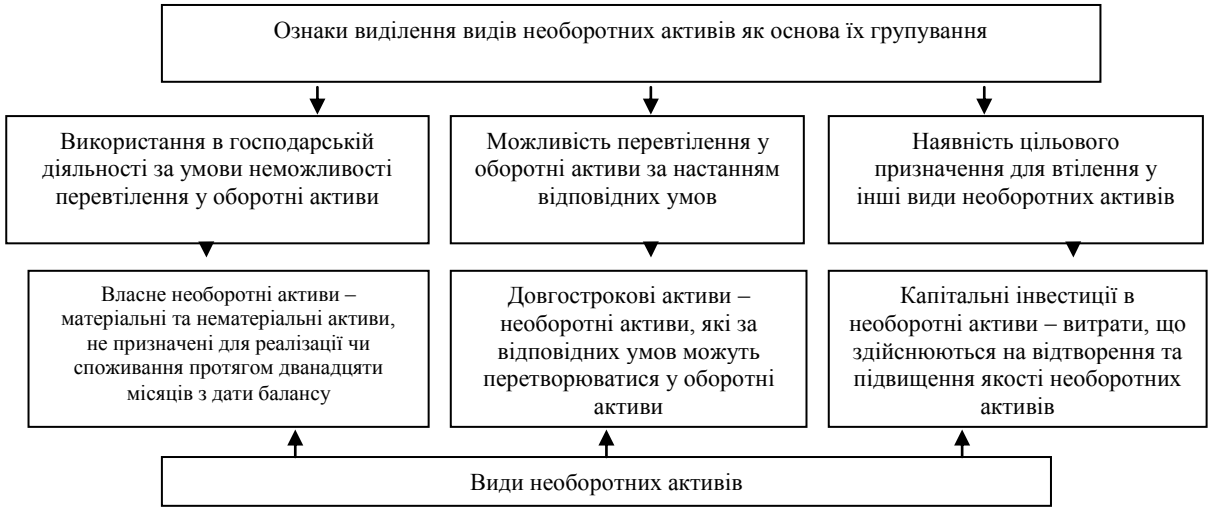

Рис. 1. Виділення видів необоротних активів відповідно до їх економічної сутності *

*Джерело: власна розробка авторів

Авторське бачення алгоритму ідентифікації необоротних активів щодо належності їх до груп та різновидностей наведене на рис. 2.

Зауважимо, що на рис. 2 ідентифікація необоротних активів щодо їх належності до видів та груп та представлена дещо в узагальненому вигляді для полегшення її сприйняття та акцентування основних елементів. Так, до власне необоротних активів умовно віднесено інвестиційну нерухомість, яка, за її визначенням у П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [3], має характеристики специфічних основних засобів – власних або орендованих на умовах фінансової оренди земельних ділянок, будівель, споруд, які розташовуються на землі, проте іншу мету утримання, а саме – для отримання орендних платежів та /або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності. Проте відображення первісної (переоціненої) вартості інвестиційної нерухомості та її зносу на відповідних субрахунках рахунків 10 «Основні засоби» та 13 «Знос необоротних активів», відповідність вищенаведеним характеристик, притаманних власне необоротним активам дозволяє ідентифікувати інвестиційну нерухомість, як таку, що належить до вказаного виду. Одночасно, розглядаючи відстрочені податкові активи як суми податку на прибуток, що підлягають відшкодуванню підприємству у наступних періодах унаслідок обставин, зазначених у П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [3], логічним вважається ідентифікація їх належності до другого класифікаційного виду – довгострокових необоротних активів, оскільки йдеться про специфічний вид довгострокової дебіторської заборгованості, що виникає у підприємства за розрахунками з податку на прибуток. Разом з тим, як показують дослідження, згадувані активи нечасто трапляються в балансах підприємств, тому наведене групування та алгоритм ідентифікації необоротних активів сповна демонструє запропонований підхід до проведення останньої у частині ідентифікації необоротних активів у розрізі виділених їх видів.

Подальша ідентифікація необоротних активів пов’язана з тим, що останні підлягають процедурі визнання їх у якості об’єкту бухгалтерського обліку, оскільки облік ґрунтується на їх визнанні, що полягає у дослідженні відповідності характеристик об’єктів обліку встановленим критеріям визнання.

У відповідних вітчизняних стандартах бухгалтерського обліку, що регламентують облік окремих видів необоротних активів, часто містяться вимоги щодо їх визнання, однак слід відмітити неоднозначний підхід у формулюванні таких критеріїв. Так, в П(С)БО 7 «Основні засоби» та 10 «Дебіторська заборгованість» [3] вказані умови визнання відповідно об’єкта основних засобів та дебіторської заборгованості активом, для чого формулюються лише загальні критерії визнання активів, проте критерії визнання об’єкту саме об’єктом основних засобів чи дебіторською (а не іншою) заборгованістю окремо не згадуються. За П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [3] придбаний або отриманий нематеріальний актив рекомендовано визнавати за загальними критеріями визнання активів, а отриманий в результаті розробки – за умов, якщо підприємство має намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу. Щодо фінансових інвестицій, то як в П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» так і в П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [3] умови визнання їх об’єктами бухгалтерського обліку не вказані.

З метою подальшої ідентифікації необоротних активів вважаємо доцільним побудову певної ієрархії критеріїв визнання необоротних активів, виділивши: загальні критерії визнання необоротних активів у якості активів; додаткові критерії визнання необоротних активів, серед яких додаткові спільні критерії визнання активів у якості необоротних; додаткові індивідуальні критерії визнання відповідно окремих видів необоротних активів.

Процедуру побудови ієрархії критеріїв визнання необоротних активів продемонстровано на прикладі вагомого їх виду – власне необоротних активів, представниками яких, як зазначено вище, є основні засоби та необоротні активи.

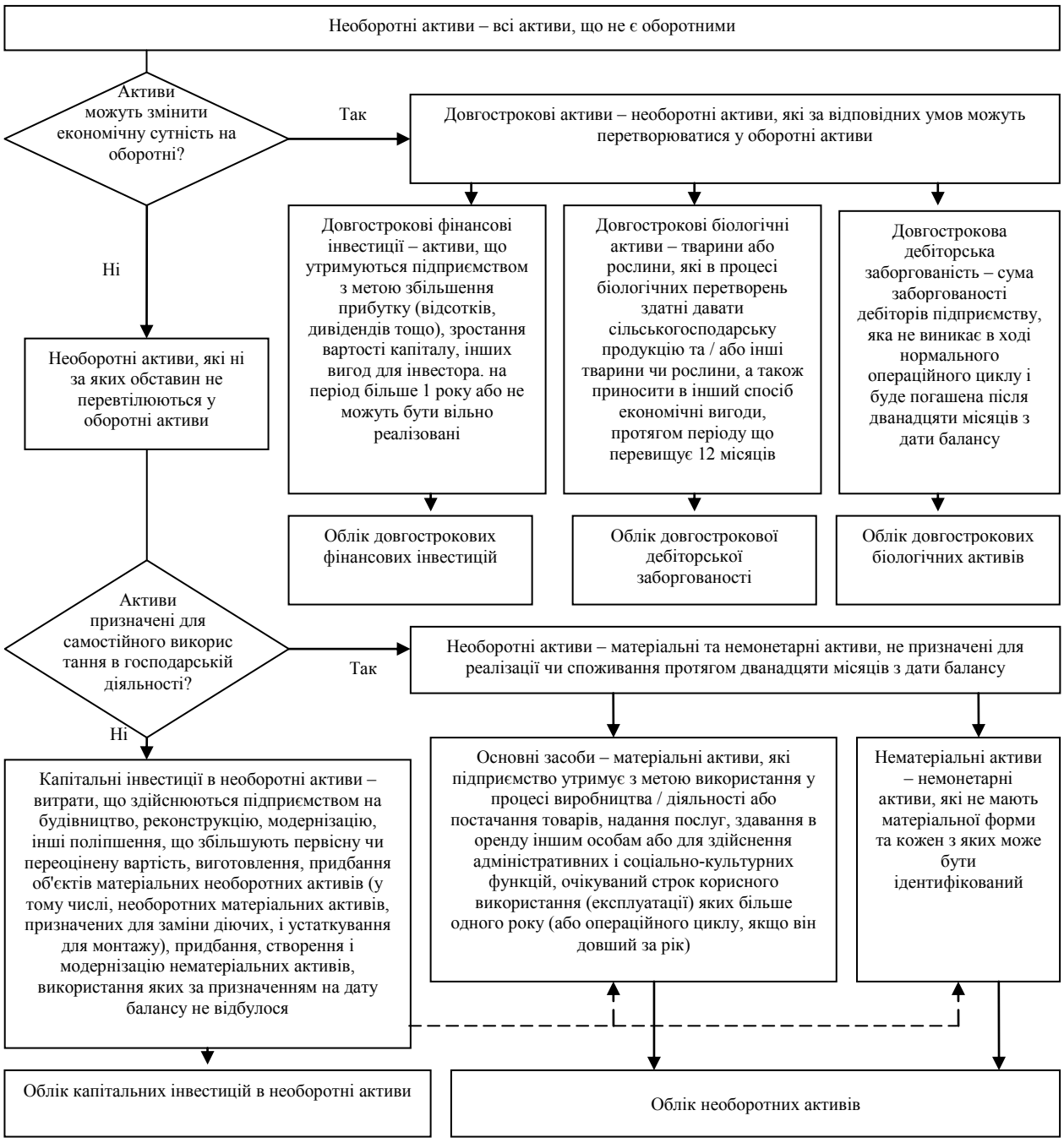

Рис. 2. Алгоритм ідентифікації необоротних активів за належністю до видів та груп

Джерело: Сформовано авторами

Загальні критерії визнання власне необоротних активів у якості активів аналогічні критеріям визнання, які застосовуються для всіх активів, а саме: об’єкт необоротних активів визнається активом, коли: існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов’язані з використанням цього об’єкта, і його вартість може бути достовірно визначена. Відповідно до Закону України № 996-XIV [10] зазначені вимоги щодо визнання об’єкту як активу орієнтуються на абстрактну

можливість відображення об'єктів серед активів. Отже, важливим стає момент віднесення об'єктів, які можуть бути абстрактно віднесені до активу і повинні там відображатись.

Одночасно вважаємо доцільним вказати наступну ієрархічну підпорядкованість наведених критеріїв визнання необоротних активів у якості активів. Перш за все, об'єкт не може бути визнаним об'єктом бухгалтерського обліку, якщо його вартість не може бути достовірно визначена. Лише при набутті оцінки об'єкт стає об'єктом бухгалтерського обліку, підпорядковуючись принципу єдиного грошового вимірника, що передбачає здійснення вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці. Саме після визнання об'єкту об'єктом бухгалтерського обліку можливий наступний крок: виявлення ймовірності майбутньої економічної вигоди – потенційної можливості отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

Додатковим спільним критерієм визнання об'єктів групи власне необоротних активів у якості об'єктів бухгалтерського обліку є той, що очікуваний строк корисного використання (експлуатації) об'єкту більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Лише отримавши докази на відповідність об'єкту критеріям його визнання активом, а далі – необоротним активом, може здійснюватися його ідентифікація щодо належності до основних засобів чи нематеріальних активів. Так, у визначенні основних засобів за П(С)БО 7 «Основні засоби» [3] криються такі критерії їх визнання, як матеріальність (мають матеріальну форму); цільове призначення (утримуються з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій).

Зауважимо, що саме наявність матеріальної форми у об'єкта необоротних активів є критерієм розмежування основних засобів та нематеріальних активів. Щодо останніх, то (після констатації відсутності матеріальної форми) критеріями визнання об'єкта у якості необоротного активу є: належність до немонетарних активів – будь-яких активів, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей, та можливість ідентифікації (у тому змісті, коли актив можна відокремити від підприємства, вилучити із сукупного майна, що обліковується на балансі підприємства, відокремити від інших активів і розпорядження ним).

Для ілюстрації процедура систематизації критеріїв визнання необоротних активів у якості об'єктів бухгалтерського обліку, яка пропонується для власне необоротних активів стосовно основних засобів та нематеріальних активів, наведена на рис. 3.

Рис. 3. Ієрархія критеріїв визнання об'єктів бухгалтерського обліку необоротними активами

Джерело: Сформовано авторами

За змістом рис. 3 видно, що визнання об'єктів обліку саме об'єктами власне необоротних активів передбачає їх відповідність певним критеріям, ключовим серед них є визнання об'єкту активом, що далі доповнюється додатковою спільною вимогою – тривалим терміном корисного використання. Лише подальша ідентифікація щодо ідентичності індивідуальним вимогам дозволяє вирізнити у складі необоротних активів їх належність до об'єктів певних груп – основних засобів чи нематеріальних активів.

Побудова ієрархії критеріїв визнання об'єктів бухгалтерського обліку необоротними активами, дозволила сформувати методику їх ідентифікації, що включає ряд послідовних кроків.

Крок 1. З'ясовується можливість достовірного визначення оцінки об'єкту, який передбачається визнати об'єктом бухгалтерського обліку. Якщо вартість об'єкту, який ідентифікується, може бути

достовірно визначена, то об'єкт визнається належним до об'єктів бухгалтерського обліку підприємства. Коли ж оцінка об'єкту не може бути з достовірністю визначеною, об'єкт, який ідентифікується, визнається таким, що не належить до об'єктів бухгалтерського обліку підприємства, хоча може бути об'єктом інших видів обліку (управлінського, статистичного, оперативного).

Крок 2. Для об'єкту, який визнано об'єктом бухгалтерського обліку, розпізнається існування імовірності отримання підприємством в майбутньому економічних вигод від його використання. Якщо така ймовірність має місце, то висновком є те, що об'єкт бухгалтерського обліку належить до активів підприємства. При відсутності ймовірності отримання підприємством в майбутньому економічних вигод від використання об'єкт бухгалтерського обліку напевно слід визнати витратами підприємства.

Крок 3. Визначається факт здійснення контролю підприємства в результаті минулих подій над об'єктом, який визнано активом. Підтвердження факту такого контролю вказує, що об'єкт бухгалтерського обліку припадає до активів, що належать підприємству, а відсутність контролю означає, що даний об'єкт бухгалтерського обліку ймовірно припадає до активів, які не належать підприємству.

Крок 4. Для об'єкту бухгалтерського обліку, що припадає до активів, які належать підприємству, встановлюється очікуваний строк корисного використання (експлуатації) об'єкту: якщо він більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік), то об'єкт бухгалтерського обліку визнається об'єктом необоротних активів підприємства, менше – об'єкт бухгалтерського обліку ймовірно належить до оборотних активів підприємства.

Крок 5. Визначається належність об'єкту необоротних активів до немонетарних активів, якими за НП(С)БО 1 є усі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей [3]. Така ідентифікація дозволяє встановити належність об'єкту до однієї з груп необоротних активів, визнання яких в подальшому має суттєві відмінності: об'єкт бухгалтерського обліку належать до немонетарних необоротних активів підприємства (основних засобів, нематеріальних активів, інвестиційної нерухомості, капітальних інвестицій, довгострокових біологічних активів) або об'єкт бухгалтерського обліку ймовірно належить до монетарних (умовно монетарних) необоротних активів підприємства (довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість тощо).

Крок 6. Для об'єкту бухгалтерського обліку, який визнано належним до немонетарних необоротних активів підприємства, визначається факт його матеріальної форми: присутність матеріальної форми посвідчує, що об'єкт бухгалтерського обліку ймовірно належить до матеріальних необоротних активів, відсутність – об'єкт бухгалтерського обліку ймовірно є нематеріальним активом підприємства.

Крок 7 А. Об'єкт бухгалтерського обліку, що ймовірно належить до матеріальних необоротних активів підприємства, уточнюється щодо встановленої мети утримання, як-от: використання у виробництві, постачанні, здійсненні адміністративних та соціально-культурних функцій, здавання в оренду іншим особам. При наявності вказаної мети об'єкт бухгалтерського обліку визнається об'єктом основних засобів підприємства. Якщо така мета не встановлена, об'єкт бухгалтерського обліку ймовірно належить до інших, ніж основні засоби, матеріальних необоротних активів (інвестиційної нерухомості, капітальних інвестицій, довгострокових біологічних активів), що в подальшому уточнюється за індивідуальними критеріями визнання останніх.

Крок 7 Б. Об'єкт бухгалтерського обліку, який ймовірно є нематеріальним активом підприємства, ідентифікується щодо можливості відокремлення від підприємства: можливість відокремлення від підприємства засвідчує визнання його об'єктом нематеріальних активів підприємства, в той час як неможливість відокремлення від підприємства посвідчує, що об'єкт бухгалтерського обліку ймовірно слід визнати витратами підприємства (витрати на розробки, витрати на підготовку кадрів, інші витрати, передбачені П(С)БО 8 «Необоротні активи»).

Крок 8. Для об'єкту бухгалтерського обліку, що ймовірно належить до монетарних (умовно монетарних) необоротних активів підприємства (довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість тощо) здійснюється визнання за індивідуальними критеріями їх відповідної належності.

Виходячи із запропонованої методики, нами сформовано алгоритм визнання об'єкту бухгалтерського обліку відповідним необоротним активом (рис. 4).

Отже, представлений на рис. 4, алгоритм передбачає повну процедуру ідентифікації необоротних активів: від визнання їх об'єктами бухгалтерського обліку як такими до визнання належності кожного об'єкту необоротних активів до відповідної їм групи.

Висновки

Таким чином, доведено доцільність та сформовано ієрархію критеріїв визнання необоротних активів з виділенням загальних та додаткових критеріїв, де останні включають спільні та індивідуальні критерії визнання відповідно окремих видів необоротних активів. Побудована ієрархії критеріїв визнання об'єктів бухгалтерського обліку необоротними активами дозволила сформувати методику їх ідентифікації та побудувати алгоритм ідентифікації та визнання необоротних активів, що сприятиме підвищенню якості облікової інформації для потреб управління.

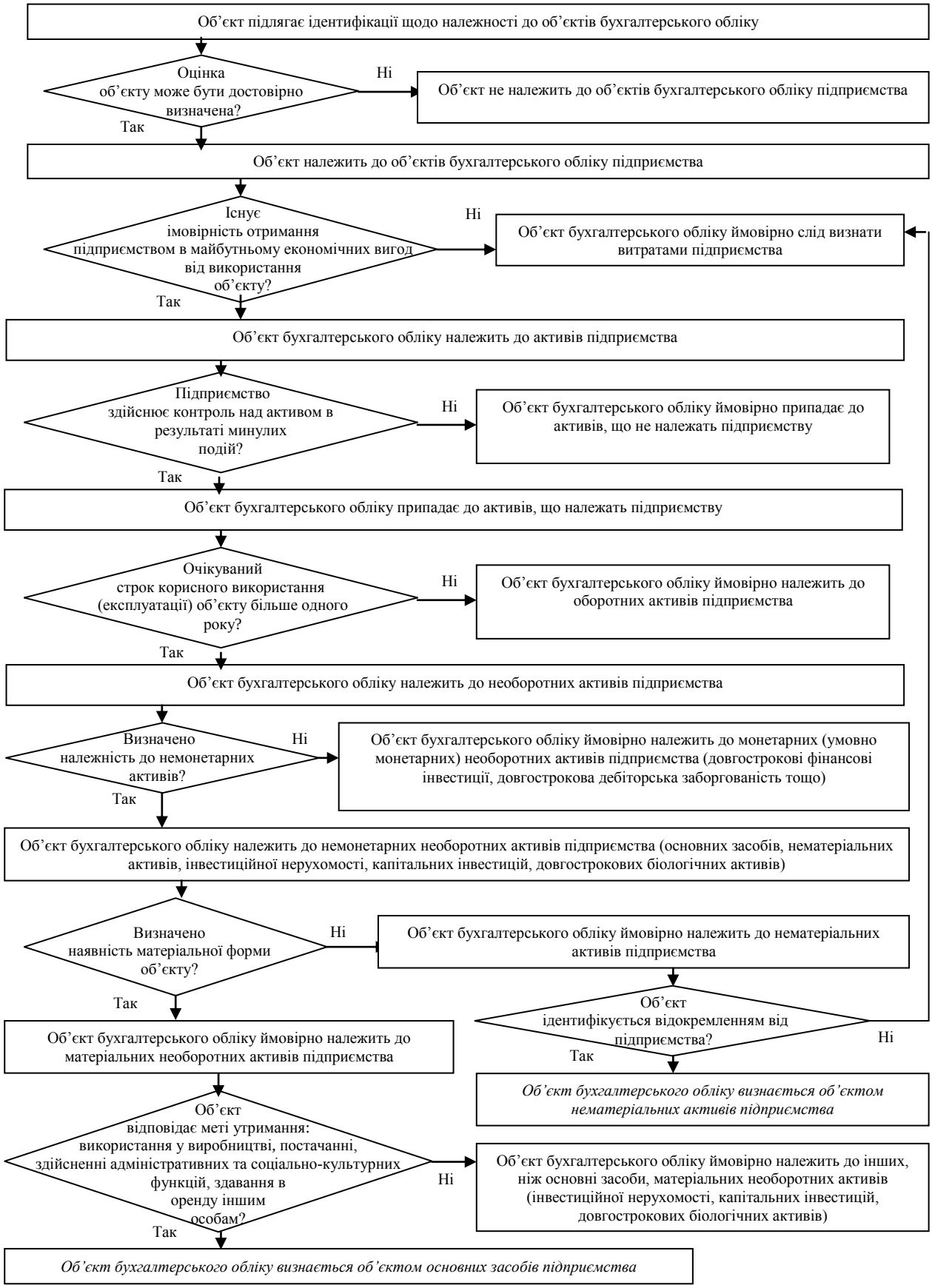

Рис. 4. Алгоритм ідентифікації та визнання об'єкту бухгалтерського обліку необоротним активом

Джерело: Сформовано авторами

Література

1. Гайденко В.В. Идентификация объектов бухгалтерского наблюдения : автореф. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.12 / В. В. Гайденко. – СПб, 1998. – 24 с.

2. Цуркану В.И. Идентификация – важный логический прием при подготовке финансовой отчетности [Електронний ресурс] / В.И. Цуркану, И.Н. Голочалова // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2015. – № 5. – Режим доступу : https://www.ipbr.org/ vestnik/editions/2015/5/tsurcanu-golovachova.

3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку – Бухгалтер 911 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO.aspx

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IASB) 38 «Нематеріальні активи» : стандарт, Міжнародний документ від 1 січня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_050.

5. Остапкович Н.О. Проблеми обліку визнання та оцінки нематеріальних активів / Н.О. Остапкович // Проблеми обліку, контролю та аналізу в економіці України : тези доповідей V Студентської наук. конф. (зі статусом наукової), (Львів, 18–19 жовтня 2012 р.). – Львів, 2012. – Ч. 1. – С. 138–139.

6. Банасько Т.М. Ідентифікація і оцінка нематеріальних активів у бухгалтерському обліку – дискусійні питання, можливості їх розв'язання / Т.М. Банасько // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 38. – С. 205–212.

7. Касич А.О. Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні [Електронний ресурс] / А.О. Касич, І.Г. Хімич // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 50. – С. 61–67. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpiay_2013_50_14.

8. Дорожко Г.К. Проблеми ідентифікації об'єктів інтелектуальної власності в бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] / Г.К. Дорожко, О.В. Балашова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 51–54. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1%283%29__11

9. Войнаренко М.П. Розвиток класифікації необоротних активів у стандартизації облікового забезпечення для прийняття управлінських рішень / М.П. Войнаренко. К. Л. Семенов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 5. Т. 2. – С. 175–182.

10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.1999 № 996-XIV . – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

Надійшла: 20.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Григорук П.М.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК: 657.424

МИКИТЮК В. П.
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ З ПОЗИЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АСПЕКТУ

Запропоновано комплексний підхід до аналізу інноваційної діяльності підприємства та оцінювання ефективності інновацій. Визначено основні етапи комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства. Встановлено, що ефективність інновацій – це величина, що визначається конкретною здатністю інновацій зберегти певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів із розрахунку на одиницю створених продуктів, технічних систем, структур.

Ключові слова: інновації, ефективність, інвестиційно-інноваційний проект, аналіз ефективності інвестиційно-інноваційних проектів.

MYKYTYUK V.
Ternopil National Economic University

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE INNOVATION PROJECT FROM THE STANDPOINT OF THE INVESTMENT ASPECT

Theoretical and practical approaches to the assessment of the innovation project effectiveness of the construction of a technological line for the production of energy saving window and door blocks have been developed. It will enable to find out unused reserves for increasing the efficiency of the innovation activities of the enterprise. The complex approach to the analysis of the innovation activities of the enterprise and assessment of the efficiency of innovations is offered. The basic stages of the complex analysis of the innovation activities of the enterprise are determined. The criteria for the assessment of the effectiveness of innovation solutions are offered. It has been established that the effectiveness of innovations is a value determined by the specific ability of innovations to preserve a certain amount of labor, material and financial resources per unit of created products, technical systems, structures. On the basis of the calculations of the efficiency of the innovation project, the investigation was carried out on the feasibility of building a technological line for the production of energy saving window and door blocks at Tervikonplast Ltd.

Keywords: innovation, efficiency, investment innovation project, analysis of the efficiency of investment and innovation projects.

Постановка проблеми. Економічний стан держави й окремих секторів економіки України значною мірою визначається темпами і масштабами розвитку промисловості. Це зумовлює загострення уваги до формування організаційно-економічного механізму підвищення ефективності інноваційної діяльності у зазначеній галузі, складовою частиною якого є науково обґрунтоване аналітичне забезпечення зростання ефективності взаємопов'язаних інвестиційних та інноваційних процесів.

Вагомість аналітичних аспектів забезпечення ефективності інноваційної діяльності актуалізується через загострення конкуренції на інвестиційному ринку: тривалий цикл інноваційних проектів і адекватне зростання кошторисної вартості об'єктів у процесі будівництва, нестача джерел фінансування, необхідність обґрунтування пріоритетів при розподілі ресурсів.

Усі ці фактори негативно впливають на проектування та будівництво. Основні недоліки й помилки в інноваційних проектах, що виявляються на передінвестиційній стадії або в процесі будівництва, полягають у недостатньому врахуванні перспективної потреби в продукції, неправильному визначенні вартості залученого капіталу в будівництво, недостатньому економічному обґрунтуванні проектних рішень в ході розрахунків економічної ефективності.

В умовах неперервних економічних змін інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку і підвищенню результативності функціонування як окремих ринкових суб'єктів господарювання, так і економічної системи загалом. За умов переходу економіки країни і суб'єктів господарювання до інноваційної моделі розвитку значно зростає роль системного та своєчасного аналізу інноваційної діяльності підприємства. Результативність впровадження інновацій залежить як від специфіки функціонування конкретного підприємства, так і від мінливого зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу інновацій та всебічного оцінювання ефективності реалізації інноваційних проектів на рівні підприємства присвячені наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: І. Р. Бузько, О. В. Вартанова, Г. О. Голубченко [1], Ю. О. Гохберг [2], Дж. П. Ендрю, А. А. Крилова, А. А. Пересади, Б. А. Райзберга, Д. Хомутського [8]. Проте механізм оцінювання ефективності інноваційних проектів, відображення результативності реалізації цих проектів в економічній літературі не завжди є комплексним.

Метою наукового дослідження є розроблення теоретичного та практичного підходів до оцінювання ефективності інноваційних проектів із будівництва технологічної лінії з виробництва енергозберігаючих віконних та дверних блоків, що дасть можливість виявити невикористані резерви підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Запровадження ефективних інноваційних технологій дає підприємству змогу, з одного боку, отримати конкурентні переваги: покращити конкурентну ситуацію на ринку свого продукту та фінансовий стан, якісно підвищити виробничий потенціал і потенціал персоналу тощо, а з іншого – потребує значного часу й ресурсів. Для забезпечення високої ефективності інноваційних заходів актуалізується значення системного, своєчасного та комплексного оцінювання інноваційної діяльності підприємства.

Мета оцінки полягає в обґрунтуванні найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм і проектів підприємства. Основними завданнями оцінки є: визначення відповідності фінансового стану фірми його цільовим параметрам щодо інноваційного розвитку; оцінка спроможності до інноваційного розвитку; вибір інноваційних проектів; оцінка показників інноваційної діяльності; виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності; оцінка впливу інноваційних рішень на фінансові результати діяльності підприємства.

Для оцінки інноваційної діяльності підприємства потрібно використовувати різні джерела інформації: дані спеціальних обстежень, статистичні дані Державного комітету статистики України, звітні дані підприємства, реєстри бухгалтерського обліку, первинну документацію підприємства.

Комплексна оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємства можна здійснювати за етапами, наведеними на рис. 1.

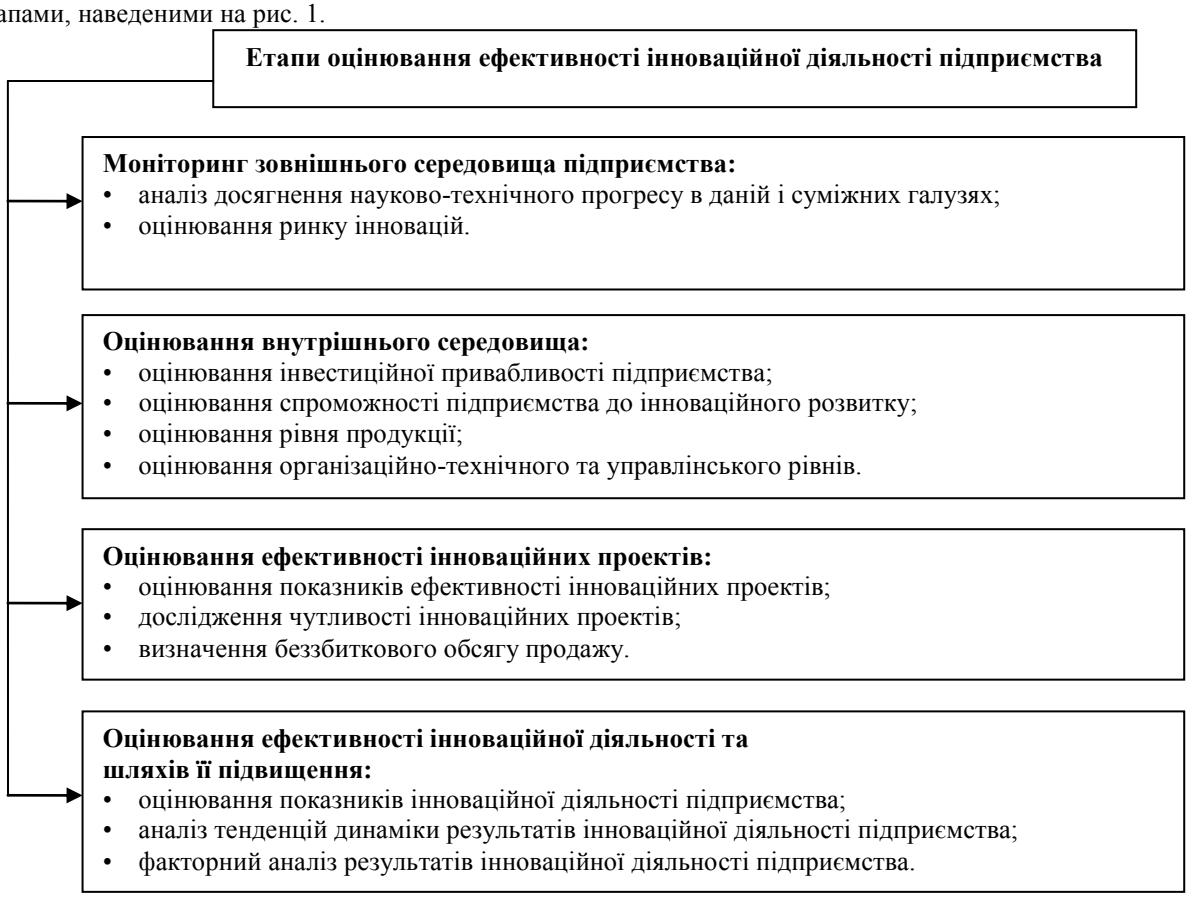

Рис. 1. Етапи оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства

Водночас у деяких наукових публікаціях висловлюють думку, що необхідно розрізняти ефективність і результативність. Зокрема, інноваційна діяльність, як вважає П. Друкер, – це "…добре організована, раціональна, систематична робота" [3, с 67]. Такий підхід дає змогу побачити в інновації мету діяльності, яка стає або стала реальністю, що продовжується у тих самих умовах та із використанням тих самих ресурсів, але з результатом, який кардинально змінюється і охоплює потенціал для подальших інновацій. "Інновації, основою яких є нові знання, викликають зміни, спрямовані на створення нової потреби", що передбачає новаторство як систему, як спосіб мислення та дії. Результативність, на думку П. Друкера, – це підтвердження того, що "…роблять потрібне, правильне" (doing the right things), а ефективність є результатом того, що "… ці самі речі створюють правильно" (doing things right). І перше, і друге однаково важливо. Щодо визначення ефективності інноваційної діяльності такий підхід, на нашу

думку, особливо актуальний. Отримуючи інновацію (у вигляді нового продукту, технології, методів організації та управління), що є результатом інноваційного процесу, важливо не тільки одержати інновації з мінімальними витратами, а й саму інновації як цінність, що має бути корисною і потрібною, тобто відповідати певним вимогам із боку як підприємства, котре ініціює її запровадження, так і з боку споживачів цієї інновації [3, с 171].

Питанням оцінювання ефективності інновацій менеджери-практики країн із розвиненою ринковою економікою приділяють належну увагу. За даними дослідження, яке здійснили керівники вищої ланки управління північноамериканських приватних підприємств, ефективність запроваджених інновацій оцінюють насамперед за допомогою різних систем числових показників – такий підхід підтримують більше половини з 355 респондентів анкетування. Числовими критеріями за таких умов є: вплив інновацій на зростання доходів підприємства (78%), задоволеність клієнтів (76%), зростання доходів від реалізації нових продуктів (74%), підвищення продуктивності праці (71%) та динаміка прибутку (68%). При цьому дослідники консалтингової компанії, яка здійснювала опитування, наголошують на тому, що інноваційні групи, в яких проводили кількісний вимір досягнутих результатів, мають більш значну підтримку керівництва, ніж групи з цілями, які не зазнають кількісного розрахунку ефекту від реалізації [8].

Ефективність інноваційної діяльності виявляють на мікро- і макроекономічному рівнях. Мікроекономічний рівень – це рівень окремих суб'єктів господарювання, які прагнуть поліпшити результати господарювання й отримати у довготерміновій перспективі більший прибуток. Макроекономічний рівень – це рівень держави, метою якої є забезпечення динамічного розвитку суспільства загалом.

Врахування довготермінових критеріїв оцінювання ефективності інноваційних рішень передбачає визначення тенденцій зміни показників, що характеризують результати їх впровадження у довготерміновому періоді на основі застосування математичних методів і моделей прогнозування (табл. 1).

Оцінювання ефективності інноваційної діяльності протягом короткотермінового періоду орієнтоване на дослідження ефективності діяльності підприємства; середньотермінові критерії ґрунтуються на оцінюванні рівня конкурентоспроможності інноваційних рішень; довготермінові рішення становлять передумови інноваційного розвитку; оцінювання можливе за рахунок взяття до уваги всіх чинників, що впливають на результати інноваційної діяльності й оцінити які можна з використанням інтегрованого підходу на основі врахування різних напрямків діяльності підприємства, зокрема, інноваційного розвитку; бізнес-процесів; маркетингу і збутової логістики; фінансових аспектів діяльності.

Таблиця 1

Критерії оцінювання ефективності інноваційних рішень

Підходи до оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційних рішень	**Завдання**	**Показники**
Короткотермінові критерії ефективності інноваційних рішень		
Оцінювання ефективності діяльності.	Оцінити ефективність внутрішніх ресурсів для впровадження інновацій.	Продуктивність діяльності; ефективність; якість; гнучкість; задоволеність.
Середньотермінові критерії ефективності інноваційних рішень		
Оцінювання ефективності інноваційних проектів.	Вибрати альтернативи інноваційним рішенням та обґрунтувати їхню ефективність.	- NPV – чиста теперішня вартість; - PI – індекс дохідності; - IRR – внутрішня ставка доходу; - PP – термін окупності.
Оцінювання ефективності інноваційних рішень на основі бенчмаркінгу.	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі порівняння з конкурентами чи аналогами.	- Конкурентоспроможність інноваційних рішень; - критерій відповідності сегментів ринку можливостям реалізації потенціалу підприємства при роботі на них; - критерій ризиковості інноваційних рішень.
Довготермінові критерії ефективності інноваційних рішень		
Оцінювання ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування.	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі визначення тенденцій зміни показників їхнього	Прогнозування результатів реалізації інноваційних рішень; прогнозування змін та впливу чинників, що впливають на ефективність реалізації інвестиційно-інноваційних рішень;

Незважаючи на певні критичні зауваження щодо застосування збалансованої системи показників для оцінювання інноваційної діяльності підприємств [8, с. 12], можна виділити такі основні моменти цієї концепції, що визначають її практичне значення:

- стратегічні карти поєднують кількісні та якісні показники оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства, які доповнюють інформацію із джерел фінансової звітності та зменшують ризик підприємства на шляху до досягнення коротко- і довготермінових цілей. Діяльність підприємства не

зводиться тільки до отримання прибутку в короткотерміновій перспективі, тому вона має враховувати усі можливі чинники інноваційної діяльності. Зусилля, яких докладає підприємство для поліпшення свого фінансового становища завтра, можуть не дати очікуваного результату в перспективі. Разом з тим, збалансована система показників дає змогу працівникам організації краще усвідомити зміст своєї роботи та її зміст у загальній стратегії інноваційного розвитку підприємства;

- поряд з підсумковими показниками оцінювання результатів діяльності використовуються показники, що характеризують рівень використання ресурсів для здійснення інноваційної діяльності підприємства;

- беруться до уваги три періоди розвитку підприємства: минулий, поточний, майбутній, що корегує зусилля підприємства не тільки на поліпшення фінансового стану сьогодні, а й на отримання результату в майбутньому;

- передбачається декомпозиція основних показників діяльності організації та їх доведення до низових ланок управління, що дає змогу значно посилити контроль за їх виконанням та враховує чинник децентралізації управління як важливу умову підвищення ефективності управління підприємством загалом;

- виділяються чотири основні аспекти діяльності організації, які формують конкурентні переваги, необхідні для забезпечення майбутнього успіху.

Складність умов прийняття та реалізації інноваційних рішень потребує нетипових підходів до узагальнення показників оцінювання, зокрема, групування показників ефективності на запізнілі і випереджувальні індикатори [5]. Запізнілі показники орієнтовані на результати діяльності в кінці періоду і характеризують діяльність за минулий період. Випереджувальні індикатори орієнтовані на оцінювання поточних процесів діяльності і характеризують успіхи на шляху до досягнення цілей.

Необхідно вказати, що такий поділ є умовним, а деякі науковці зазначають, що складність і невизначеність щодо критеріїв випередження і запізнення заперечують доцільність такого поділу, їхню корисність [5, с. 81]. Слід зазначити, що показники оцінювання ефективності інноваційних рішень можна розглядати як критерії, що використовуються для оцінювання фактичних результатів порівняно з очікуваними і є як індикаторами оцінки успіху організації, так і орієнтирами напрямків її майбутньої діяльності, що сприяють єдиній скерованості дій, починаючи з верхньої і закінчуючи нижчими ланками організаційної ієрархії, і саме такий підхід, на нашу думку, визначає необхідність виділення запізнілих і випереджувальних показників оцінювання.

Враховуючи, що ефективність інноваційної діяльності підприємства забезпечується збалансуванням ефективної роботи різних сфер діяльності на різних етапах прийняття інноваційного рішення, доцільно групувати показники ефективності, які відображають цикл організації "вхід – процес – вихід – вихід". За цим підходом виділяють показники ефективності, зображені на рис. 2.

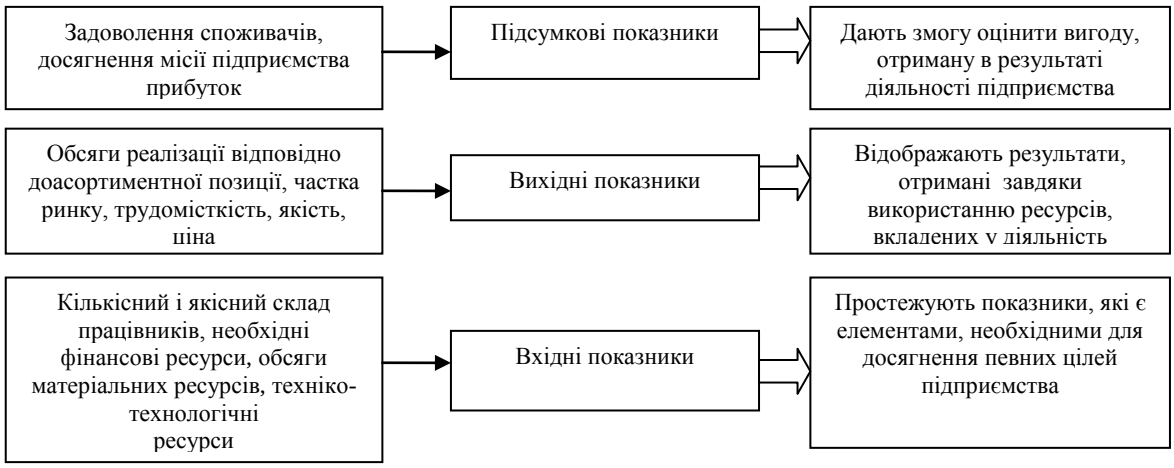

Рис. 2. Види показників ефективності

Використання вартісного підходу ґрунтується на порівнянні витрат і прибутків від інвестицій в інноваційний розвиток та передбачає застосування методів розрахунку NPV (теперішньої вартості), PI (рентабельності інвестицій), IRR (внутрішньої норми прибутковості), терміну окупності. Короткий огляд зазначених показників дасть змогу оцінити ефективність інвестиційно-інноваційних проектів на основі таких розрахунків:

1) визначення чистої теперішньої вартості:

$$NPV = \sum_{i=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t} - \sum_{i=1}^{n} \frac{I_t}{(1+d)^t} \quad (1)$$

де NPV – чиста поточна вартість проекту; d – ставка дисконтування (норма рентабельності, норма прибутковості, дисконт); CF_t – надходження грошових засобів (грошовий потік, кеш-флоу) на кінець

періоду *t*; I_t – інвестиційні затрати в період *t*. Критерій *NPV* застосовують так: якщо *NPV* > 0 – проект приймають; *NPV* < 0 – проект відхиляють; *NPV* = 0 – можна приймати будь-яке рішення;

2) розрахунок внутрішньої ставки дохідності (IRR), котру визначають як ставку дисконтування, за якої NPV дорівнює нулю, тобто проект не змінює вартості рішення. Величину IRR розраховують за формулою 2:

$$\sum_{i=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t} - I_0 = 0 \qquad (2)$$

критерій IRR застосовують так: підприємство вибирає для себе допустимий рівень рентабельності вкладення капіталу – граничний коефіцієнт HR, далі IRR порівнюють із HR. Якщо IRR > HR, проект приймають; IRR < HR – проект відхиляють; IRR = HR – можна приймати будь-яке рішення;

3) розрахунок індексу дохідності – відносного показника, що показує, як зросте вартість проекту у розрахунку на 1 грн інвестицій:

$$PI = \left[\sum_{i=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+d)^t}\right] / \left[\sum_{i=1}^{n} \frac{I_t}{(1+d)^t}\right] \qquad (3)$$

де *PI* – індекс дохідності. Критерій *PI* застосовують так: якщо *PI* > 1 – проект приймають; *PI* < 1 – проект відхиляють; *PI* = 1 – можна приймати будь-яке рішення;

4) розрахунок терміну окупності. Метод визначення терміну окупності проекту з урахуванням дисконтування грошових потоків широко використовують поряд із показником "простого" терміну окупності інвестицій. Суттєвою перевагою цього методу є те, що він характеризує ступінь ризиковості проекту, адже чим більший термін окупності, тим більше ризиків інвестування.

На основі проведених розрахунків ефективності інноваційного проекту проведено дослідження доцільності будівництва технологічної лінії з виробництва енергозберігаючих віконних та дверних блоків у ТОВ «Тервікнопласт», встановлено, що проект є економічно ефективними. Результати розрахунку чистого прибутку за проектами наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Розрахунок чистого прибутку (збитку) за проектом ТОВ «Тервікнопласт» (тис. грн.)

Найменування статті	**Значення за періоди**							
Будівництво технологічної лінії з виробництва енергозберігаючих віконних та дверних блоків								
	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
1. Операційні доходи	1 124 687	1 153 625	1 183 119	1 213 727	1 245 447	1 278 281	1 316 679	1 356 191
2. Операційні витрати	639 690	654 784	664 665	674 954	691 320	708 177	725 540	749 024
3. Податки	1	1	1	1	1	1	1	1
4. Балансовий прибуток/ збиток (1-2-3)	484 995	498 840	518 453	538 772	554 126	570 103	591 138	607 165
4а. Ставка податку на прибуток %	19%	16%	16%	16%	16%	16%	16%	16%
5. Податок на прибуток (4×4а%/100%)	121 249	124 710	129 613	134 693	138 532	142 526	147 785	151 791
6. Чистий прибуток/ збиток (4-5)	363 747	374 130	388 839	404 079	415 595	427 577	443 354	455 374

Відповідно ефективність інноваційних проектів визначається за результатами розрахунків (табл. 3).

Таблиця 3

Результати розрахунків ефективності проектів з будівництва установок ТОВ «Тервікнопласт»

№	**Показники**	**Проект А**
1	Індекс дохідності	2,95
2	Дисконтований обсяг інвестицій (тис. грн.)	1050965
3	Термін окупності	5 р. 8 міс.
4	Чиста теперішня вартість (тис. грн.)	2045746
5	Внутрішня ставка дохідності, %	39,3

Примітка. Розраховано автором за даними звітності ТОВ «Тервікнопласт»

Висновки. В результаті оцінювання ефективності інноваційної діяльності ТОВ «Тервікнопласт» обґрунтовано доцільність реалізації проекту будівництва технологічної лінії з виробництва енергозберігаючих віконних та дверних блоків дасть можливість збільшити випуск конкурентоспроможної продукції та покращити фінансові результати підприємства.

Література

1. Голубченко Г. О. Стратегічне управління інноваціями та інноваційна діяльність підприємства : моногр. /І. Р Бузько, О. В. Вартанова, Г. О. Голубченко. – Луганськ : Вид-во СНУім. В. Даля, 2002. – 176 с.

2. Гохберг Ю. О. Управління нововведеннями на підприємствах: розвиток сумісних підприємств, інвестиційно-інноваційних процесів та вільні економічні зони : навч. посіб. / Ю.О. Гохберг. – Донецьк, 2001. – 237 с.

3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М. : 000 "И. Д. Вильямс", 2006. – 235 с.

4. Микитюк В. Оцінювання ринку виробників полівінілхлоридних профілів України / В. Микитюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – № 2. – С. 150–158.

5. Микитюк В. Взаємозв'язок інвестиційної та інноваційної діяльності промислового підприємства / В. Микитюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск №13. – С. 86–91.

6. Микитюк В. Формування економічно обґрунтованого тарифу на основі управління витратами підприємств комунальної теплоенергетики / В. Микитюк // Економічний простір. – 2017. – Випуск № 5. – С. 159–165.

7. Микитюк В. Оцінювання інвестиційної привабливості та вибір маркетингової стратегії промислового підприємства. Сучасні тенденції розвитку економічних систем : монографія / за заг. ред. Гринчуцького В.І. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ», 2015. – С. 47–66.

8. Хомутский Д. Оценка эффективности инноваций / Д. Хомутский // Управление компанией. – 2006. –№ 2. – С. 34–37.

Надійшла: 29.08.2017; рецензент: д. е. н., проф. Бараник З.П.

УДК 332.146:338.22.021:330.341.1

МУШЕНИК І. М.
Подільський державний аграрно-технічний університет, м. Кам'янець-Подільський

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ ПІДСИСТЕМ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

У статті визначено суб'єкти економічної підсистеми та науково-дослідної підсистеми регіональних інноваційних систем. Проаналізовано функції науково-дослідної підсистеми регіональних інноваційних систем у формуванні соціально-економічного середовища та економічному розвитку регіонів. Визначено чинники, від яких залежить схильність підприємств, що здійснюють комерційну діяльність до співпраці з науково-дослідними інституціями та інституціями освіти і бар'єри такої співпраці.

Ключові слова: регіон, інновації, регіональні інноваційні системи, науково-дослідні інституції, інституції освіти.

MUSHENYK I.
State Agrarian and Engineering University in Podilya, Kamianets-Podilskyi, Ukraine

THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC AND RESEARCH SUBSYSTEMS OF REGIONAL INNOVATION SYSTEMS

The purpose of the article is to identify and characterize the relationships between the economic and research subsystems of regional innovation systems. The article defines entities of economic and research subsystems of regional innovation systems. It is analyzed the functions of research subsystem of regional innovation systems in shaping the socio-economic environment and economic development of the regions. The factors that affect on propensity of enterprises which engaged in commercial activities to cooperate with research institutions and institutions of education and barriers to such cooperation are researched. It is proved that the development of cooperation between the subjects of economic and research subsystems on the basis of taking into account the influence of all factors and increasing the level of propensity to cooperate with such subjects will increase the efficiency of functioning of regional innovation systems.

Keywords: region, innovation, regional innovation systems, research institutions, educational institutions.

Постановка задачі

Регіональні інноваційні системи сьогодні стають основою розвитку регіону та країни загалом. Інституціональне формування регіональних інноваційних систем є важливою передумовою ефективності їхньої роботи, адже сукупність інституцій, що можуть забезпечити інноваційний розвиток, є основою забезпечення такого розвитку. Для вдалого формування інституту регіональної інноваційної системи необхідна узгодженість дій її учасників, а управління інноваційним розвитком у межах регіональної інноваційної системи базується на інтеграції взаємодії різних учасників регіону, використанні механізмів державного регулювання, розвитку елементів регіональної самоорганізації і ринкової свободи [5, с. 146].

Взаємозв'язки між економічними та науково-дослідними інститутами регіональної інноваційної системи все частіше стають предметом наукових досліджень, адже європейський досвід доводить, що для успішного інноваційного розвитку регіону необхідною є взаємодія науково-дослідних установ і університетів та суб'єктів господарювання (особливо малих і середніх підприємств) [6, с. 170–173].

Аналіз досліджень та публікацій

У науковій літературі питання взаємодії економічних та науково-дослідних інститутів регіональної інноваційної системи на даний час присвячено недостатньо уваги. Здебільшого науковці акцентують увагу на сутності кожного з цих інститутів і його ролі в інноваційному розвитку регіону окрема, а не у взаємозв'язку. Так, І. О. Уханова досліджує місце та роль технопарку у регіональній інноваційній системі [11, с. 286–295], а також доцільність їхнього створення в регіонах України, Н. Т. Рудь та З. В. Герасимчук досліджують роль університету в становленні і розвитку регіональних інноваційних систем [8, с. 33–39], а С. Г. Турчіна аналізує процеси формування інституційного середовища сучасних регіональних інноваційних систем [10, с. 234–239], деталізує перелік інститутів, що підлягають створенню у таких системах, проте не зосереджує увагу на взаємозв'язках між ними. На необхідності формування науково-прикладної та комерційної діяльності університетів в інноваційній системі регіонів держави акцентує І. О. Шинкарюк [12, с. 337–348], а от В. В. Ржепішевська досліджує проблеми та перспективи функціонування вищих навчальних закладів у регіональній інноваційній системі, проте можливості співпраці університетів із малим та середнім бізнесом ні І. О. Шинкарюк, ні В. В. Ржепішевська не розглядають.

Виключно С.О. Тульчинська розглядає регіональну інноваційну систему як сукупність взаємопов'язаних, локалізованих на певній території підсистем, органів регіонального управління та інститутів, які зумовлюють активізацію інноваційного процесу та забезпечують безперервно повторювальні процеси створення, нарощення та розвитку інтелектуального потенціалу регіонів [9, с. 447]. Проте і у цій науковій праці не приділено увагу взаємозв'язкам між економічними і науково-дослідними інститутами, що формують регіональну інноваційну систему.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

В межах дослідження функціонування регіональних інноваційних систем розроблено ряд типологій та визначено характеристики суб'єктів таких систем. Однак проблеми взаємодії суб'єктів економічної та науково-дослідної підсистем регіональних інноваційних систем, зокрема підприємств, які здійснюють комерційну діяльність та науково-дослідних інституцій та інституцій освіти не вирішені, а фактори, які впливають на схильність до співпраці таких суб'єктів, досліджені не достатньо повно, що негативно впливає на рівень ефективності функціонування регіональних інноваційних систем.

Формулювання цілей статті

Основною метою статті є визначення та характеристика взаємозв'язків економічної та науково-дослідної підсистем регіональних інноваційних систем, а також функцій науково-дослідної підсистеми регіональних інноваційних систем у формуванні соціально-економічного середовища та економічному розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Функціонування регіональних інноваційних систем передбачає взаємодію суб'єктів хоча б двох, внутрішніх для таких систем, видів середовищ – економічного та науково-дослідного. Рівень ефективності їхнього функціонування та їхньої взаємодії визначають загальний рівень ефективності функціонування окремої регіональної інноваційної системи.

Основними суб'єктами економічної підсистеми регіональних інноваційних систем є як великі підприємства, так і малі та середні підприємства, які здійснюють комерційну діяльність. Натомість основними суб'єктами науково-дослідної підсистеми (підсистема створення й поширення знань) є чотири групи інституцій: інституції передачі технологій, державні науково-дослідні інституції, інституції освіти і інституції ринку праці (наприклад, регіональні центри зайнятості, центри планування кар'єри, агентства праці та інші регіональні ініціативи, спрямовані на потреби підприємств у робочій силі з регіональною пропозицією праці).

Роль інституцій освіти, зокрема вищої, у процесі економічного розвитку протягом років зазнавала змін. Серед інституцій, котрі переважно виконують дидактичну функцію і ведуть наукову діяльність, вищі навчальні заклади стали важливими учасниками суспільно-економічного життя в регіоні, і таку діяльність варто визнати окремою важливою функцією академічного сектора. Дане явище пов'язано зі змінною природою глобалізації та регіональної політики, а також із перенесенням уваги з матеріальних цінностей на нематеріальні, зокрема, на знання, уміння, культуру чи інституції. Ці зміни також розглядаються в якості похідних від трансформації капіталістичної світової економіки, починаючи з 70-х років XX ст., котра полягала у трансформації масового виробництва, кейнсіанства і положень соціальної держави у структури дерегулювання і децентралізації економічних явищ – перехід від фордизму до постфордизму [2].

Думка про те, що інституції сектора вищої освіти можуть впливати на інноваційний потенціал регіонів, заснована на двох припущеннях. По-перше, університети збільшують подачу знань через формування людського капіталу і проведення наукових досліджень, результатами чого можуть стати патенти, інноваційні продукти й послуги. По-друге, наявність університетів у регіоні може призвести до формування мережі зв'язків між ними та суб'єктами економічної підсистеми (підприємствами, які здійснюють комерційну діяльність), наслідком чого є трансфер знань [4].

Загалом, роль академічного сектора у формуванні соціально-економічного середовища та економічному розвитку регіонів проявляється у виконанні таких чотирьох функцій:

Університет як «фабрика знань».

Університети, які впродовж тривалого періоду часу накопичили значний запас знань та активно продовжують продукувати нові знання, розглядаються як суб'єкти, які можуть сприяти удосконаленню та розвитку діяльності у сфері наукових досліджень, а також підвищенню рівня інноваційності підприємств у регіоні. Університети, як й інші науково-дослідні установи з дуже високим науковим рівнем, стають одним з визначальних чинників, які впливають на локалізацію підприємств. Наприклад, дослідження Л. Абрамовські, Р. Гаррісона та Г. Сімпсон [1] щодо впливу університетів на локалізацію підприємств корпоративного сектора які спеціалізуються на наукових дослідженнях, а також локалізацію і розвиток підприємств фармацевтичної промисловості виявили потужну тенденцію до розміщення підприємств поблизу великих хімічних факультетів великих університетів.

Університет як учасник мережі кооперацій у регіоні.

У 80-х роках XX ст., що співпали з уповільненням економічного зростання в Сполучених Штатах та Європі, університетам було запропоновано брати участь в процесі прискорення економічної конкурентоспроможності. Для закладів, які намагалися подолати труднощі, пов'язані зі зменшенням державних дотацій на дослідження, можливість співпраці з промисловістю дарувала шанс отримати вигоду у вигляді додаткових фінансових ресурсів. Зважаючи на це, вони почали наголошувати на важливості співпраці між представниками науки й технологічними підприємствами. Проведені дослідження у сфері визначення форм кооперації дозволили сформувати різні канали передачі знань. Згідно з дослідженнями В. Коена, Р. Нельсона і Дж. Уолша [3], найважливішими методами трансферу знань, яким підприємства надавали перевагу, стали: публікації, конференції, неформальні зв'язки і наукові консультації.

Схильність підприємств, що здійснюють комерційну діяльність та прагнуть розробляти та запроваджувати інновації, до співпраці з науково-дослідними інституціями та інституціями освіти визначається багатьма факторами, зокрема такими як:

Період функціонування підприємств.

Чим меншим є такий період, тим вищим є рівень схильності підприємств до співпраці з науково-дослідними установами. Адже недавно створені підприємства, котрі потребують у своїй діяльності запровадження результатів наукових досліджень, переважно використовують результати академічної науково-дослідницької роботи.

Рівень і тип співпраці.

Рівень і тип співпраці між підприємствами і науково-дослідними та освітніми установами надзвичайно сильно відрізняється, в залежності від галузі, в якій функціонує підприємство. Жорсткий патентний режим часто є виключним стимулом для активізації співпраці підприємств і науково-дослідних установ, наприклад, в біотехнології і нанотехнологіях, тоді як в інших секторах (наприклад, у секторі інформаційних технологій чи секторі електроніки) така форма співпраці є недостатньо розвинутою, оскільки промисловість віддає перевагу довгостроковій співпраці на основі неформальних угод.

Відкритість підприємства для оточення.

Чим більш відкрите підприємство, чим вищий рівень прозорості його діяльності, тим активніше воно співпрацює з науково-дослідними установами.

Географічна близькість.

Локалізація науково-дослідних чи освітніх установ та підприємств є, насамперед, важливою для малих підприємств, що користуються досвідом місцевих університетів, і менш важливою для великих підприємств, зважаючи на високий пріоритет співпраці з науковим середовищем, незалежно від географічного обмеження. З цієї причини великі компанії готові співпрацювати як на локальному, так і глобальному рівнях – метою є високоякісне співробітництво.

Університет як суб’єкт підприємництва.

Рівень розвитку підприємницької діяльності університетів є ключовим фактором продовження взаємодії між наукою, адміністративною сферою та бізнесом. Університет як суб’єкт підприємництва може розвиватись у 3 напрямах: 1) діяльність університету як організації, яка прагне ринкових відносин, зокрема, диверсифікації джерел фінансування наукових досліджень, а також дидактичної роботи або збільшення частки фінансування за рахунок комерціалізації знань; 2) взаємодія університету з тією частиною суб’єктів зовнішнього середовища, які здійснюють підприємницьку діяльність; 3) розвиток співпраці в межах академічного співтовариства, заангажованого в економічну діяльність, проявом чого є створення „побічних” підприємств типу «spin-off» та «spin-out».

Університет як суб’єкт регіонального розвитку.

Університет як суб’єкт, який активізує регіональне середовище, здійснює функцію „суспільного університету” (civic role of universities), впливаючи на такі сфери суспільного життя регіону, як: культура, туризм і розвиток для населення. Прикладом такого типу діяльності є активізація літніх людей у вигляді університетів третього віку. Крім того, активність університетів в регіональному процесі розвитку може також проявлятися: у формі підготовки регіональних лідерів, оцінки діяльності, яку здійснюють місцеві органи влади або як участь в ухваленні стратегічних для даної адміністративної одиниці рішень, документів, програм.

Схильність підприємств до співпраці з науково-дослідними інституціями та інституціями освіти може бути пов'язана з декількома причинами, основними з яких є:

- відсутність власних науково-дослідних установ;
- обмеженість власних фінансових ресурсів.

Переваги цієї співпраці для академічного сектору носять різноманітний характер. З одного боку, вони стосуються безпосередньо науково-дослідницької діяльності наукових працівників – сприяють участі промисловості у проведенні фундаментальних та прикладних досліджень, сприяють розробці й комерціалізації нових продуктів, створенню підприємств типу «spin-off» або налагодженню патентної співпраці. З іншого боку, переваги мають відношення до студентів, у яких з’являється можливість набути практичний досвід.

Однак, також варто зосередити увагу на бар’єрах, які супроводжують співпрацю між промисловістю та академічним сектором, і які утворились в результаті розвитку відмінних від потреб підприємств напрямів досліджень наукових працівників. З одного боку, вчені часто схильні публікувати результати своїх досліджень, з іншого боку, підприємства прагнуть зберегти результати досліджень тільки для себе. Дослідники із завзяттям досліджують проблеми, які видаються цікавими, з точки зору наукової кар’єри, натомість, для підприємств важлива, насамперед, співпраця під час розробки проектів, результатом котрих може бути розвиток нового продукту чи послуги.

Тому для подолання таких бар’єрів розвитку співпраці комерційних підприємств та науково-дослідних інституцій чи інституцій освіти можна запропонували три механізми:

- підвищення рівня формалізації та регламентація найбільш поширених процедур та обопільних

заходів, що сприятиме спрощенню запровадження подальшої роботи над спільними проектами або розвитку кооперації з іншими суб'єктами;

- розширення каналів передачі знань;

- підвищення рівня довіри між суб'єктами кооперації, що відіграє ключову роль під час роботи над проектами з використанням некодифікованих знань (неявних знань), або проектами, що базуються на дослідженнях, результати яких можуть бути конкурентною перевагою для підприємств.

Висновки

Основою взаємозв'язків економічної та науково-дослідної підсистем регіональних інноваційних систем є співпраця підприємств які здійснюють комерційну діяльність та науково-дослідних інституцій та інституцій освіти. Інституції академічного сектора впливають на інноваційний потенціал регіонів та локалізацію підприємств-інноваторів. Роль академічного сектора у формуванні соціально-економічного середовища та економічному розвитку регіонів проявляється у виконанні чотирьох основних функцій. Схильність підприємств, що здійснюють комерційну діяльність та прагнуть розробляти та запроваджувати інновації, до співпраці з науково-дослідними інституціями та інституціями освіти визначається чотирма основними факторами: період функціонування підприємств, рівень і тип співпраці, відкритість підприємства для оточення та географічна близькість. Розвиток співпраці суб'єктів економічної та науково-дослідної підсистем на основі врахування впливу усіх факторів та підвищення рівня схильності до співпраці таких суб'єктів забезпечить підвищення ефективності функціонування регіональних інноваційних систем.

Література

1. Abramovsky L. University Research and the Location of Business R&D / L. Abramovsky, R. Harrison, H. Simpson // Economic Journal, Royal Economic Society. – 2007. – Vol. 117(519). – P. 114–141.

2. Chatterton P. The Response of Higher Education Institutions to Regional Needs / P. Chatterton, J. Goddard // European Journal of Education. – 2000. – Volume 35, Issue 4. – P. 475–496.

3. Cohen W. M. Links and Impacts: The Influence of Public Research on Industrial R&D / W. M. Cohen, R. R. Nelson, J. P. Walsh // Management Science. – 2002. – Vol. 48, Issue 1. – P. 1–23.

4. Power D. The contribution of universities to innovation and economic development: in what sense a regional problem? / D. Power, A. Malmberg // Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. – 2008. – Volume 1, Issue 2. – P. 233–245.

5. Коюда О. П. Інституційний підхід до формування інноваційних систем на регіональному рівні / О. П. Коюда // Вісник Сумського державного університету. Сер. : Економіка. – 2012. – № 4. – С. 140–149.

6. Носенко Д. К. Формування регіональних інноваційних систем: досвід зарубіжних країн / Д.К. Носенко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 170–173.

7. Ржепішевська В. В. Проблеми та перспективи функціонування вищих навчальних закладів у регіональній інноваційній системі [Електронний ресурс] / В. В. Ржепішевська. // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_30

8. Рудь Н. Т. Роль університету в становленні і розвитку регіональних інноваційних систем / Н. Т. Рудь, З. В. Герасимчук // Науково-технічна інформація. – 2011. – № 4. – С. 33–39.

9. Тульчинська С. О. Інтеграційна концепція формування регіональних економічних систем інтелектуально-інноваційного типу в Україні / С. О. Тульчинська // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2015. – № 12. – С. 447–453.

10. Турчіна С. Г. Окремі аспекти інституалізації регіональної інноваційної системи / С. Г. Турчіна // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8(1). – С. 234–239.

11. Уханова І. О. Місце та роль технопарку у регіональній інноваційній системі / І. О. Уханова // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 53. – С. 286–295.

12. Шинкарюк І. О. Формування науково-прикладної та комерційної діяльності університетів в інноваційній системі регіонів держави / І. О. Шинкарюк // Збірник наукових праць Буковинського університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 9. – С. 337–348.

Надійшла: 24.06.2017; рецензент: д. е. н., проф. Благун І. С.

УДК 338.242.2

ОРЛОВА-КУРИЛОВА О.В.
Луганський національний аграрний університет, м. Харків

ПРІОРИТЕТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В статті доведено, що в умовах підсилення міждержавної конкуренції, технологічного домінування окремих країн світу інноваційна політика стає стратегічною зброєю зміцнення не тільки конкурентних позицій підприємств, але й забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни у довгостроковій перспективі. Зазначено, що безперервна інноваційна політика є драйвером соціально-економічного розвитку. Акцентовано увагу на пригніченому та незадовільному інноваційної політики в Україні. Розглянуто причини зниження конкурентоспроможності держави. Запропоновано ієрархічну багаторівневу модель інноваційної політики, яка спрямована на забезпечення сталого соціально-економічного розвитку .

Ключові слова: інноваційна політика, соціально-економічний розвиток, драйвер економічного розвитку, промислова політика, інноваційні проекти, конкурентоспроможність, виробничий потенціал, турбулентність банківської системи, кредитний рейтинг, управлінський менеджмент, інвестиційна привабливість.

ORLOVA-KURILOVA O.
Lugansk National Agrarian University, Kharkiv

PRIORITIES OF INNOVATIVE POLICY IN THE CONTEXT OF STEADY SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

In the article it is proved that in the conditions of intensification of interstate competition, technological dominance of individual countries of the world, innovation policy becomes a strategic weapon to strengthen not only competitive positions of enterprises, but also to ensure sustainable social and economic development of the country in the long run. It is noted that continuous innovation policy is a driver of social and economic development. The emphasis is on oppressed and unsatisfactory innovation policy in Ukraine. The reasons for reducing the competitiveness of the state are considered. A hierarchical multilevel model of innovation policy is proposed, aimed at ensuring sustainable socio-economic development.

Keywords: innovation policy, socio-economic development, driver of economic development, industrial policy, innovation projects, competitiveness, production potential, turbulence of the banking system, credit rating, managerial management, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток будь-якої держави неможливий без впровадження дієвої інноваційної політики. Зокрема, в умовах підсилення міждержавної конкуренції, технологічного домінування окремих країн світу інноваційна політика стає стратегічною зброєю зміцнення не тільки конкурентних позицій підприємств, але й забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни у довгостроковій перспективі. Отже, на часі визначення найоптимальнішого вектору державної інноваційної політики за рахунок розробки ефективних національних проектів або програм за пріоритетними напрямками, які закладуть основу структурних зрушень вітчизняної економіки. При цьому основним підґрунтям таких зрушень має бути лише концепт інноваційності, за рахунок повної та всебічної орієнтованості держави на пошук і стимулювання «якісних» проривів економіко-технологічного та соціально-економічного характеру. Тож, вказані обставини зумовлюють важливість подальшого осмислення пріоритетів інноваційної політики в контекст сталого соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі існує достатньо велика кількість досліджень спрямованих на удосконалення інноваційної політики держави. Зокрема слід визначити праці українських вчених: І.В. Алєксєєва, Ю.М. Бажала, А.П. Гречана, Я.А. Жаліло, В.І. Захарченка, С.М. Ілляшенка, О.О. Лапко, Б.А. Малицького, В.П. Семиноженка, Л.І. Федулової, А.І. Яковлєва, О.М. Шкіня та ін. Проблеми теорії інновацій, вплив інноваційної діяльності на економічний розвиток перебувати у полі зору відомих зарубіжних професійних економістів: Ф. Агійона, П.Н. Завліна, О.К. Казанцева, М. Кондратьєва, А. Кляйнкнехта, Я. Кука, Р. Купера, П. Майєрса, К. Оппенлендера, О. Пригожина, П. Ромера, Б. Санто, Р. Солоу, Б. Твісса, М. Хаммера, П. Хоувітта, К. Фрімена та ін.

Таким чином, на цей час створено досить потужну теоретико-методологічну базу для впровадження дієвої інноваційної політики. Водночас, враховуючи постійні зміни, що відбуваються в нашій країні, пошук найоптимальніших шляхів інноваційної політики повинен бути безперервним та поповнюватися необхідним арсеналом управлінських дій актуальних умовам сьогодення.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів сучасної інноваційної політики в контексті сталого соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом в експертному співтоваристві під час дослідження умов забезпечення сталого соціально-економічного розвитку все частіше використовує термін «драйвер економічного розвитку». Під даним терміном розуміється «щось, що запускає економічний розвиток» або «щось, що починає і забезпечує рух / розвиток в області економіки». Тобто під зазначеними діями розуміється безперервна інноваційна політика, яка є драйвером соціально-економічного розвитку.

Дійсно, для багатьох розвинених країн характерна пріоритетність інноваційної політики перед іншими засобами та інструментами соціально-економічних змін і перетворень. На найвищих політичних рівнях визнають роль інноваційного розвитку як основи, драйвера соціального і економічного зростання, активно втілюючи в життя завдання по його прискоренню. В умовах постіндустріального інформаційного суспільства зростання доходів і рівня життя населення, безпосередньо залежить від здатності виробляти інновації, тобто отримувати і впроваджувати нові знання, ідеї, технології, вдосконалені продукти, послуги, процедури і т.д. Завдяки рішенням в області інновацій, створюються умови для якісного зростання, а також здійснюється важливий внесок у вирішення гострих соціальних, екологічних і економічних проблем. Слід зазначити, що на перший план виходять соціальні інновації, спрямовані на подолання суттєвих проблем, пов'язаних з якістю життя, охороною здоров'я, освітою, безробіттям і т.п. Інші пріоритети, такі як підвищення продуктивності і т.д., все частіше набувають другорядний характер і не мають достатніх обгрунтувань для великих державних витрат в області науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт (НДДКР). Дотримуючись принципів інноваційної та промислової політики, держава все більше виступає в ролі партнера (компаньйона) підприємницького сектору, причому не з метою сприяння підприємствам в процесі збільшення прибутку, а для надання допомоги в комерціалізації найбільш успішних і ефективних нововведень соціального характеру і спрямованості [1].

Якщо аналізувати поточний стан розвитку інноваційної політики в Україні, то слід визначити її пригнічений та незадовільний стан. Зокрема, досить демонстративним показником результативності впровадження інноваційних проектів, заходів, програм тощо, є Індекс глобальної конкуренції, який є дорожньою картою для потенційних зарубіжних інвесторів. Як приклад, досвід розвинених країн (не тільки Західної Європи та США, але також і Китаю, Південної Кореї, Бразилії, Індії та інших країн) свідчить, що конкурентоспроможність забезпечується низкою умов, головними з яких є накопичений науково-технічний потенціал; інституційні чинники технологічного прогресу, наявність великих наукомістких корпорацій [2, с. 143]. Тобто конкурентоспроможність будь-якої країни безпосередньо залежить від ефективності розвитку інновацій.

На Всесвітньому економічному форумі в Давосі було презентовано результати зазначеного вище Індексу глобальної конкуренції. За підсумками якого Україна за 2016-2017 рр. опинилася на 85 місці (минулого періоду – 79 місце). Тобто Україну віднесли до групи країн, що переходять від першої стадії (factor driven – економіка, орієнтована на створення виробничого потенціалу) до другої стадії (efficiency driven – економіка, орієнтована на нарощування ефективності). Причому третя стадія – innovation driven – це економіка, орієнтована на інновації.

Експерти зазначають десять причин зниження Індексу глобальної конкуренції [3]. Розглянемо їх більш детально.

1. Пригнічення фінансового ринку за рахунок турбулентності банківської системи.

2. Погіршення кредитного рейтингу країни, що зумовлено зростанням державного боргу.

3. Недосконала система захисту національних інвесторів, що пов’язано з недієвим механізмом держгарантування захисту інвестицій. Відповідно дослідження Всесвітнього економічного форуму, в Україні не функціонує у повній мірі система захисту майнових прав та приватної власності, також перепоною є незавершеність судової реформи, що призводить до «вибіркової» рівності перед законом.

4. Непрофесійний управлінський менеджмент, який зумовлюється «кумівством» на найвищих державних посадах.

5. Відтік висококваліфікованих працівників та талановитої молоді до інших країн, що обумовлено нездатністю країни утримувати «таланти». Проблеми «втечі мізків» пов’язані з відсутністю державного стимулювання зайнятості та забезпечення першого робочого місця. Зокрема за даними МЗС, за кордоном легально перебуває 5 млн громадян України. Поглибленню демографічної проблеми сприяє ініціатива урядів Польщі та Угорщини стосовно прийняття 1,5 млн трудових мігрантів з України.

6. Низький рівень можливого впливу бізнесових структур на умови та заходи прямого іноземного інвестування. Зазначене викликане відсутністю дієвих важелів співпраці держави та приватного сектору в інвестиційній політиці, тобто чиновники не враховують інтереси бізнесу.

7. Недосконала система оподаткування для потенційних інвесторів, що у більшості спричинено відсутністю податкових пільг для інвесторів та неефективністю спеціальних економічних зон – податки виконують тільки фіскальну функцію, а не стимулюючу.

8. Тотальне порушення прав інтелектуальної власності. Так, Україна знаходиться на першому місці у світі за Рейтингом найбільш «піратських» країн. В нашій державі не порушено жодної судової справи з нелегального розповсюдження контенту в Інтернеті, не впроваджено низку штрафних санкцій (для прикладу, у Німеччині, за завантаження неліцензійного контенту штраф становить від 1000 євро).

9. Низький рівень дієвості антимонопольного законодавства, що значно підриває позиції підприємництва. Окрім того, значний адміністративний тиск на діяльність малого та середнього бізнесу повністю нівелює його ефективний розвиток, та відповідно, заважає започаткуванню власної справи.

10. Катастрофічний рівень інноваційного інфраструктурного середовища, що значно знижує інвестиційну привабливість країни. Зазначене створює дефіцит фінансування науково-технологічних

проектів та новітніх розробок. Зокрема, на цей час досі не реалізується Транспортна стратегія України на період 2020 року, яка була ухвалена ще у 2010 році.

Глобальний індекс конкурентоспроможності відображає катастрофічний стан соціально-економічного розвитку держави, що безумовно є перепоною для реалізації навіть найпростіших інноваційних заходів. Регрес сталого соціально-економічного розвитку обумовлений відсутністю комплексної і секторальної дієвої інноваційної політики на довгостроковий період. Проте розробка довгострокової інноваційної політики, з урахуванням сильних та слабких позиції у відповідності з Глобальним індексом конкурентоспроможності, надасть можливість сформувати тактичні та стратегічні завдання для уряду України, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості України та на цій основі формування потужної інноваційної політики.

Таким чином, забезпечення інноваційної політики в контексті сталого соціально-економічного розвитку України – одне з найбільш перспективних, але й найскладніших питань XXI століття.

Сучасна модернізація вітчизняної політики і економіки з метою підвищення конкурентоспроможності країни, передбачає, з одного боку, продуману і зважену, а з іншого, – амбітну (в хорошому сенсі слова) інноваційну політику. Необхідно, щоб подібна політика, по-перше, враховувала інтереси всіх господарюючих суб'єктів, а не тільки корпоративні інтереси окремих галузей народного господарства, а по-друге, не стала б поганою копією того шляху, який давно пройшли високорозвинені країни. При цьому інноваційний шлях повинен стати не просто тактичним маневром влади для імітації перетворень, а стратегічним вибором правлячої еліти, бізнесу і суспільства. Зауважимо, що держава може виступати як ініціатором і регулятором інноваційних перетворень, так і творцем необхідних умов (інституційних, фінансових, правових та ін.) для приватної інноваційної діяльності.

Одним з головних інноваційних завдань держави є досягнення економічного зростання [4]. Це матиме не тільки позитивне соціально-економічне значення, але і важливий політичний сенс, оскільки тим самим влада демонструє свою ефективність в очах населення. При цьому буде формуватися єдина інноваційна система, в рамках якої представлені власне інноватор, підприємство / організація і навколишнє середовище. До числа інноваторів можна віднести тих людей, які ведуть дослідження, реалізують конструкторські розробки, впроваджують нові технології. Відповідно, інноватори входять в ширший простір під назвою «організація», яка представляє собою підприємство, на якому вони працюють. Що ж стосується організації / підприємства, то вони, в свою чергу, є частиною більш комплексної системи – політико-економічного, соціального та природного середовища. Варто зауважити, що у цій багатоскладовий системі повинні домінувати не вертикальні, а горизонтальні взаємозв'язки. При цьому головним актором тут є держава в цілому або сама «динамічна» частина політичної еліти. Крім того, всі частини зазначеної «гіперсистеми» повинні знаходитися в постійній взаємодії. Ефективність діяльності кожної з них залежить від партнерів. Результативна політика зростання повинна включати проведення політики стабілізації очікувань, політики структурної динаміки і політики потенційної динаміки. Політика стабілізації очікувань повинна мати на меті нейтралізацію негативних викликів ринку та стимулювання ефективної діяльності господарюючих суб'єктів. За такої політики провідна роль повинна належати державі, яка для забезпечення стабільності і поступального розвитку країни зобов'язана боротися з безробіттям, підтримувати розумний курс національної валюти, забезпечувати позитивний товарний баланс тощо. Політика структурної динаміки повинна бути зорієнтована на пошук взаємодії з бізнесом, перш за все, в плані залучення приватних інвестицій (іноді в рамках державно-приватного партнерства). Це також надзвичайно важливо, оскільки держава в поодинці не потягне фінансування витратних модернізаційних проектів. Політика ж потенційної динаміки повинна бути зорієнтована на вибудовування інноваційної інфраструктури, яка необхідна як для підтримки економічної стабільності, так і для забезпечення перспективного розвитку країни.

Виходячи за зазначеного, багаторівнева модель інноваційної політики, котра направлена на забезпечення сталого соціально-економічного розвитку буде виглядати як система з певними ієрархічними рівнями (рис. 1).

Зазначимо, що в запропонованій моделі слід розрізняти три рівні ієрархії інноваційної політики: державна, регіональна і підприємницька. Щоб розробити комплекс заходів для того чи іншого рівня, необхідно використовувати основний критерій – масштаб мети і кінцевий результат, але не організаційно-правову форму учасників інноваційної практики. При цьому ефективне функціонування даної моделі можливе, якщо існує єдність усіх вхідних в неї підсистем державної політики в сфері інновацій.

Висновки. Таким чином, можемо констатувати, що ефективна державна інноваційна політика перетворюється в об'єктивну необхідність. Зокрема, інноваційна економіка – це база технологічного зростання та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку нашої країни. Оновлена державна інноваційна політика – це політика держави, що представляє собою систему сучасних принципів, стратегій і програм інноваційного розвитку суспільства, здійснюваних в правовій формі управлінськими засобами за умов сьогодення. Така інноваційна політика повинна визначати напрямки і пріоритети інноваційного розвитку суспільства, ступінь співвідношення ринкових і неринкових складових економічного регулювання, контролювати процеси стимулювання і обмеження технологій.

Рис. 1. Ієрархічна багаторівнева модель реалізації інноваційної політики

Література

1. Голубцов А.Н. Инновационная политика как инструмент социального и экономического развития / А.Н. Голубцов, В.С. Батрак // Управление экономическими системами : электроннный научный журнал. – 2012. – № 2.

2. Деклюк О.В. Інноваційна діяльність корпорацій: міжнародний та вітчизняний досвід / О.В. Деклюк, Береза А.А. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2 (Т. 1). – С. 141–145.

3. Хоменко О. Топ-10 причин, чому Україна опустилась в глобальному рейтингу конкурентоспроможності / О. Хоменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hvylya.net/analytics/economics/top-10-prichin-chomu-ukrayina-opustilas-v-globalnomu-reytingu-konkurentospromozhnosti.html

4. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

Надійшла: 22.09.2017; рецензент: д. е. н., доц. Кукса І. М.

УДК 330.322:04

РЕМЕНЯК Л.В.
Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

В роботі розглядаються теоретико-методичні основи сутності та принципів управління інвестиційними проектами, розглянуті підходи до особливостей побудови структури управління інвестиційними проектами протягом життєвого циклу інвестиційного проекту, визначені основні характеристики кожної стадії проекту та взаємодія між ними. Розглянуто інформаційне середовище, яке охоплює інформаційну взаємодію всіх стадій життєвого циклу інвестиційного проекту.

Ключові слова: проект, управління проектами, інвестиційний проект, управління інвестиційними проектами, життєвий цикл інвестиційного проекту, структура управління інвестиційними проектами, інформаційне середовище, інформаційні технології.

REMENYAK L.V.
Odessa National Economics University

THEORETICAL APPROACHES TO THE INVESTMENT PROJECT MANAGING STRUCTURE

The review of methodical theoretical essence bases and principles of investment project management in order to define the investment project's peculiarities of structure creation IT-based. Methodical theoretical essence bases and principles of investment project management are being considered, the approaches of peculiarities of investment projects managing principles throughout the life cycle of the investment project are reviewed, the main characteristics of each project stage and their interactions are defined. The information environment for all stages of life cycle of investment project is studied. The usage of combined methods of investment project managing depends on the type of the project and the desired result. Detailed approach to each stage of the project elaboration will allow to improve the management activity in the sphere of investment project managing. The structured introduction of investment project management based on combined managing project methods is necessary for effective fulfilment of investment project managing throughout all project life stages, starting with the project elaboration up to putting it into exploitation. The creation of one information environment with the use of IT complex comprising the informational interaction if the investment project's life cycle will allow to cover the whole variety of goals, to control the fulfilment of the project at all its stages; making it more clear and to the fullest atomise the management. The review of methodical theoretical bases is carried out to define the essence and the principles of investment project management structure creation for further scientific research and substantiation in the sphere of investment project managing system creation.

Keywords: project, project managing, investment project, investment project managing, the investment project's life stages, the structure of investment project managing, information environment, IT (information).

Вступ. Прагнення сучасної української економіки до сталого розвитку, побудови конкурентоспроможної економічної країни, призводить до значних змін в розвитку економічних галузей. Своєчасне реагування на зміну економічних та ринкових умов, пошук додаткових джерел та напрямків інвестування одна із основних задач стабілізації економічної ситуації, яка можлива під час розвитку інвестиційної діяльності. Формування ефективного управління інвестиційними проектами дозволить розвинути інвестиційну діяльність та активно інвестувати кошти в розвиток підприємств. Адже розвиток і ефективне функціонування підприємств безпосередньо залежить від залучення інвестицій та їх використання, і є важливий фактором для сприяння в розвитку економіки країни.

В науковій літературі вагомий внесок в розвиток управління інвестиційними проектами внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: К. Грей, Е. Ларсен, М.Л. Разу, І.І. Мазур, П.Л. Віленський, Н. Лівшиц, С.А. Смоляк, В.Р. Арчибальд, А.С. Товб, Г. Бірман, С. Шмідт, І.В. Ліпсиц, В.В. Косов.

Актуальність теми: огляд теоретико-методичних основ сутності і принципів управління інвестиційними проектами з метою визначення особливостей побудови структури управління інвестиційними проектами з застосуванням інформаційного середовища.

Викладення основного матеріалу. Концепція управління інвестиційними проектами базується на поняттях «проект» та «управління проектами», в основі яких лежить сукупність методів і засобів управління та являють собою ефективну методологію для управління інвестиціями.

В сучасній літературі існує багато визначень проекту. Всі ці визначення багато в чому схожі, у всіх визначеннях автори говорять про особливості, властиві всім проектам; проект є комплексом дій, спрямованих на отримання унікального результату, наявність унікальної цілі, обмеженість в часі, обмеженість у ресурсах.

К. Грей, Е.Ларсен вважають, що проект – це комплексний захід, який є неповторним і одномоментним, обмежений за часом, бюджетом, ресурсами, а також чіткими вказівками щодо виконання його, розробленими під потреби замовника [1, ст.16].

М.Л. Разу визначає проект як системний комплекс планових (фінансових, технологічних, організаційних та інших) документів, що містять комплексно системну модель дій, спрямованих на досягнення оригінальної мети [2, ст.21].

І. І. Мазур розуміє під визначенням проекту цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване і заплановане створення або модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів щодо їх виконання [3, ст.13].

П. Л. Віленський., В. Н. Лівшиц, С. А. Смоляк визначають проект як комплекс законних дій (робіт, послуг, управлінських операцій і рішень), що забезпечують досягнення певних цілей (одержання певних результатів) [4, ст.29].

Р. Арчибальд, формулює визначення проекту як, комплекс зусиль, здійснюваних з метою отримання конкретних унікальних результатів в рамках відведеного часу і в межах затвердженого бюджету, який виділяється на оплату ресурсів, що використовуються або споживаються в ході проекту [5, с.34].

Невід'ємною частиною будь-якої діяльності економічних галузей є управління, необхідне для координації задач у досягненні поставленої мети.

Д. Кліланд і В. Кінг визначають управління як процес, орієнтований на досягнення певної мети [6].

М. Х. Мескон розглядає управління як процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти мету організації [7].

За визначенням в ГОСТ 34.003-90 управління – це сукупність цілеспрямованих дій, які включають оцінку ситуації і стан об'єкта управління, вибір управляючих впливів і їх реалізація [8].

У визначеннях підкреслюються основні складові поняття управління: мета, середовище (об'єкт), засоби (механізми для реалізації управлінських рішень), дії (процес управління). Отже управління – це сукупність процесів, що сприяють реалізації певних дій об'єкта управління шляхом досягнення мети.

Управління проектами [2, 3, 8, 9] – це застосування знань, досвіду, методів і засобів до робіт проекту для задоволення вимог, що пред'являються до проекту, і очікувань учасників проекту. Задоволення вимог і очікувань можливе при оптимальному поєднанні між цілями, термінами, витратами, якістю та іншими характеристиками проекту.

Управління інвестиційними проектами є самостійним напрямком управлінської діяльності заснованим на загальних принципах та методах управління проектами, притаманним проектам у всіх областях діяльності.

В зарубіжній та вітчизняній літературі інвестиційний проект різними науковцями розглядається з різних сторін.

П.Л. Віленський, В.Н. Лівшиц, В.А. Смоляк розглядають інвестиційний проект як проект, що передбачає (в числі інших дій) здійснення інвестицій [4, ст.42].

А.М. Марголін вважає, що інвестиційний проект – це комплексний план заходів, спрямованих на створення нового або модернізацію діючого виробництва товарів і (або) послуг, і забезпечують досягнення цілей учасників проекту [9, ст.42].

Управління інвестиційним проектом [5, 13] представляє собою процес управління фінансовими, матеріальними та трудовими ресурсами протягом всього життєвого циклу проекту для досягнення поставлених цілей.

За визначенням Project Management Institute, управління інвестиційним проектам – це мистецтво керівництва і координації людських і матеріальних ресурсів протягом життєвого циклу проекту шляхом застосування системи сучасних методів і техніки управління для досягнення визначених у проекті результатів [7].

Життєвий цикл інвестиційного проекту представляє собою момент від початку зародження інвестиційної ідеї до моменту її повної реалізації або ліквідації, ділиться на ряд стадій залежно від специфіки проекту, виду, призначення і цілей проекту. Кожна стадія життєвого циклу розподіляється на ряд задач, які мають свої цілі та методи реалізації. Життєвий цикл інвестиційного проекту необхідний для аналізу проблем інвестиційної діяльності і прийняття необхідних управлінських рішень.

Таким чином, інвестиційний проект – це комплексний план заходів, що включає напрямок, способи досягнення мети, правила, обмеження для прийняття управлінських рішень, протягом всього життєвого циклу проекту, спрямованих на створення нового або модернізацію діючого виробництва товарів або послуг з метою отримання визначених в проекті результатів та економічної вигоди.

Під управлінням інвестиційними проектами будемо розуміти процес управління ресурсами проекту на протязі життєвого циклу проекту для досягнення визначених цілей, шляхом застосування системи сучасних методів і технологій управління.

Сукупність методів і засобів управління інвестиційними проектами дозволяють визначити цілі проекту, провести його обґрунтування, визначити структуру управління інвестиційними проектами, ефективно управляти проектом.

Структура проекту – це декомпозиція проекту на частини, необхідна для ефективного планування, контролю і реалізації, починається з представлення проекту в загальному огляді з подальшим проведенням деталізації, що призводить до ієрархічної структури з дедалі більшим числом рівнів. Визначається для виявлення та визначення цілей, складу та змісту проекту, організації та контролю процесів здійснення проекту. На основі визначеної структури будуються різні моделі проекту, які використовуються на всіх стадіях життєвого циклу проекту для розв'язання управлінських задач.

Залежно від характеру проекту існують різні види структур управління, які розрізняються ступенем поділу діяльності підприємства на різні функції. До найбільш поширених відносяться функціональні та проектні.

Функціональна структура управління – це структура, сформована у відповідності з основними напрямками діяльності підприємства, що відображає склад необхідних функцій управління і зв'язків між ними, та описує порядок і послідовність виконання функцій при розв'язанні задач управління.

Під проектною структурою розуміється створення тимчасової структури, для розв'язання конкретної комплексної задачі з розробки проекту та його реалізація.

Використання структур різних типів, зумовлює той факт, що вони володіють різними недоліками і перевагами. При цьому недоліки однієї структури управління можуть бути частково компенсовані в інший з метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності на підприємстві необхідно застосовувати різні структури управління.

Для побудови структури управління інвестиційними проектами необхідно мати цілісне уявлення про зовнішні процеси, які відображають всі аспекти впливу на інвестиційний проект та процеси, які відбуваються на протязі життєвого циклу інвестиційного проекту.

На основі досліджених методів управління побудуємо структуру інвестиційного проекту, яка являє собою загальну характеристику суті управління інвестиційними проектами.

На рис. 1 представлена загальна схема управління інвестиційними проектами, яка є вершиною деревовидної структури і являє собою саме загальний опис та її взаємодію з зовнішнім середовищем. Основними факторами впливу на управлінську діяльність є зовнішнє середовище, стандарти та нормативні документи і методи управління. Для реалізації процесів управління необхідні чітко сформовані вимоги до проекту та ресурси, виділені на проект. Самі процеси управління виконуються за допомогою команди проекту на основі застосування інформаційних технологій. Результатом проекту буде сам інвестиційний проект.

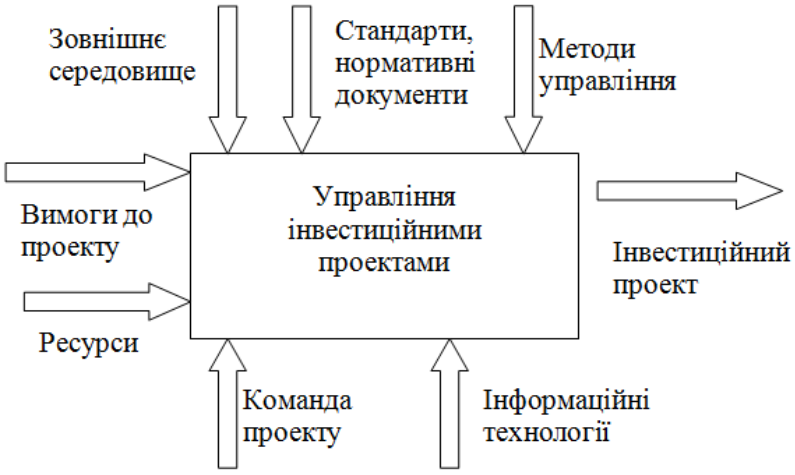

Рис. 1. Загальна схема управління інвестиційними проектами

Важливий вплив на здійснення проекту має зовнішнє середовище: економічне, політичне, соціальне, фінансове, організаційне, яке в певних умовах може виявитися критичним для проекту. Проаналізовані та виділені фактори впливу дозволяють домогтися найбільш сприятливих умов для досягнення результатів проекту, забезпечити ефективність реалізації проекту. Під зовнішнім середовищем будемо розуміти сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на досягнення результатів інвестиційного проекту.

Всі інвестиційні проекти, незалежно від складності, умов фінансування здійснюються на основі методів управління проектами, які дозволяють реалізувати функції управління у відповідності зі стандартами, правилами, прийомами і підходами, та скорочують витрати часу й інших ресурсів на виконання основної мети. Використовувані методи управління повинні бути адаптовані до навколишніх умов та задовольняти потреби проекту, базуватися на використанні кращого досвіду та кращих практик управління.

Стандарт управління проектами гармонізуються зі внутрішніми стандартами, що діють для конкретного підприємства і враховує його специфіку, повинен дозволяти контролювати й ефективно управляти ресурсами. Вимоги до проекту описують інвестиційну ідею, розкривають стан об'єкту управління і побажання інвесторів.

Ресурси необхідні для виконання робіт по проекту, виступають центральним фактором при управлінні інвестиційними проектами, використовуються для забезпечення кінцевої мети інвестиційного проекту, формують результати проекту із запланованими показниками. Адже управління інвестиційними проектами виконуються виключно ресурсами і з використанням ресурсів.

Ефективність управління інвестиційним проектом безпосередньо залежить від організаційної структури проекту, від організації взаємодії і взаємовідносин між усіма учасниками проекту, команди проекту. Кожен, хто працює над проектом, повинен розуміти характер своєї участі в проекті з чітко визначеними функціями і обов'язками.

Команда проекту являє собою специфічну організаційну структуру, спеціальну групу, яка здійснює управління процесом реалізації інвестиційного проекту на всіх стадіях життєвого циклу проекту, є різноманітною для кожного проекту, оскільки залежать від конкретних параметрів та структури проекту [3, ст. 71].

Інформаційні технології дозволяють застосовувати програмні продукти і засоби, для розширення можливостей та забезпечення ефективності інвестиційних проектів.

В науковій літературі виділяють три основні стадії інвестиційних проектів: передінвестиційну, інвестиційну та експлуатаційну, кожна з яких повинна сприяти запобіганню несподіванок і можливих ризиків проекту (рис. 2).

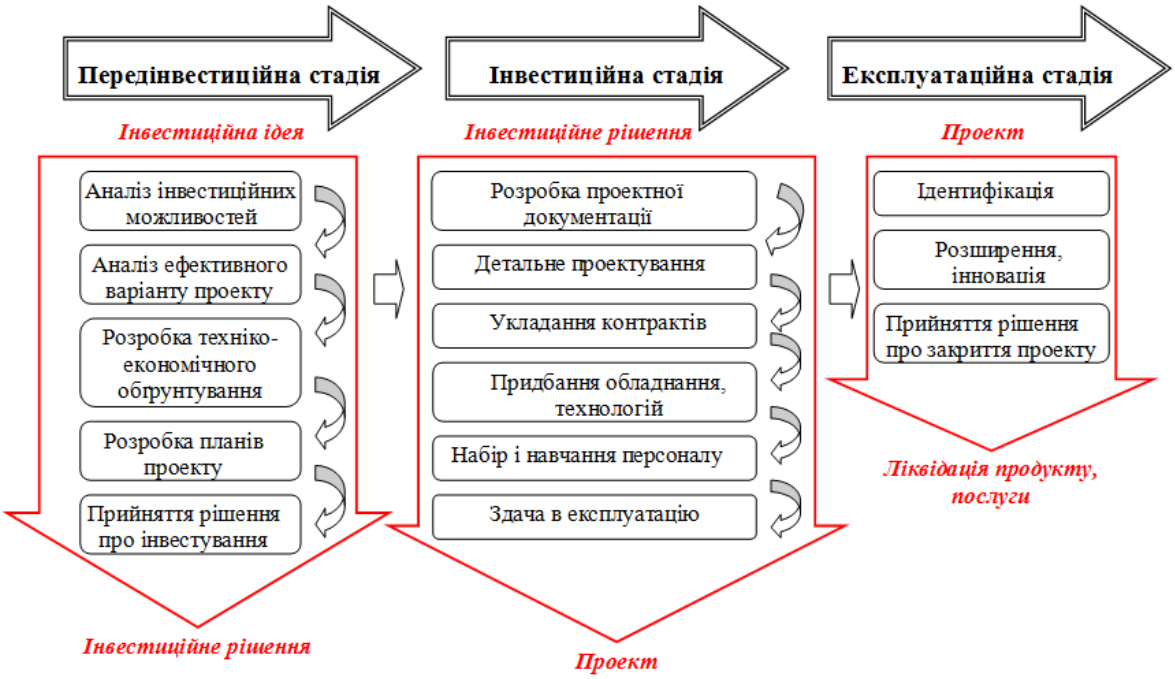

Рис. 2. Структура стадій життєвого шляху інвестиційного проекту

На першій стадії розробляється сам інвестиційний проект та його техніко-економічне обґрунтування, розраховується економічна ефективність проекту.

Передінвестиційна стадія розпочинається з формування інвестиційної ідеї, визначення мети, з якою розробляється проект, виконується з залученням інвесторів проекту і полягає в розробці концепції проекту та прийнятті рішення про інвестування. Результатом передінвестиційної стадії буде інвестиційне рішення, чітко сформульовані мета та задачі проекту необхідні для наступної інвестиційної стадії.

Аналіз інвестиційних можливостей проводиться на основі аналізу здійсненності проекту, отримані ідеї трансформуються в інвестиційні пропозиції, визначаються фактори впливу на успішність реалізації проекту та життєздатності проекту. Формується програма передінвестиційних досліджень, визначаються цілі інвестування з урахуванням вимог замовника, розробляються та узгоджуються договори на проведення передінвестиційних досліджень, визначаються умови фінансування та засоби реалізації мети.

На етапі аналізу ефективного варіанту проекту оцінюється життєздатність проекту. В результаті аналізу інвестор повинен впевнитися в тому, що продукт проекту протягом життєвого циклу буде мати попит і призведе до окупності вкладень.

Аналіз інвестиційних можливостей та аналіз ефективного варіанту проекту розв'язують одну із основних задач передінвестиційної стадії проекту, а саме обґрунтування і прийняття рішення про доцільність проекту.

На основі аналізу інвестиційних можливостей та аналізу ефективного варіанту проекту відбувається розробка попереднього техніко-економічного обґрунтування, розглядаються альтернативні проекти і вибирається найбільш сприятливі, вивчаються стратегічні ринки, визначається економічна ефективність. Остаточне рішення про інвестування приймається тільки після виконання техніко-економічного обґрунтування.

На етапі розробки планів проекту, розробляються попередні стратегічні та бізнес-плани реалізації проекту, які включають відповідні керівні стандарти та заходи, спрямовані на дотримання цих стандартів.

Розробка техніко-економічного обґрунтування та планів проекту розв'язують наступну задачу пре інвестиційної стадії проекту, а саме розробка пакету передпроектної документації, необхідної для подальшої проектної підготовки. До складу передпроектної документації, за рішенням замовника, включаються сформовані попередні цілі інвестування, проведений аналіз та обрані основні шляхи реалізації проекту, його доцільність, джерела фінансування техніко-економічні міркування.

В результаті аналізу можливостей реалізації інвестиційного проекту та виконання техніко-економічного обґрунтування приймається інвестиційне рішення про інвестування проекту.

Детальне дослідження та затрата певного часу на передінвестиційній стадії дозволяє в подальшому визначити дієздатність проекту, значно заощадити кошти,сприяти запобіганню можливих ризиків, забезпечити якість і надійність проекту.

На основі інвестиційного рішення розпочинається впровадження та реалізація проекту – інвестиційна стадія. Інвестиційна стадія полягає у прийнятті стратегічних рішень, які дозволяють визначити терміни та обсяги інвестування, скласти оптимальний план фінансування проекту, провести поточну діяльності по проекту та ввести його в експлуатацію. Важливим фактором на інвестиційній стадії є фактор часу, який необхідний для утримання проекту в рамках здійсненності проекту.

Розробка проектної документації полягає у підготовці і розробці супровідної документації проекту: розробляється детальний проект, готується та уточнюється план робіт по проекту, розробляється графік робіт, підготовляється технічна документація, проектно-кошторисні матеріали.

Етап укладання контрактів необхідний для укладання договорів та контрактів з конкретними виконавцями проекту. Після укладання та підписання всіх супровідних документів проводиться закупівля та поставка необхідних ресурсів для проекту з залученням вітчизняних і міжнародних постачальників сировини, матеріалів, устаткування.

На етапі набору та навчання персоналу залічуються кваліфіковані робітники проводиться навчання новим технологіям, прийомам роботи для підвищення ефективності проектів взагалі.

Заключним етапом інвестиційної стадії є приймання готового проекту та введення його в експлуатацію. Результатом інвестиційної стадії буде інвестиційний проект.

Експлуатаційна стадія розпочинається з моменту вводу інвестиційного проекту в дію. Полягає в освоєнні виробництва та виконанні комплексу дій з експлуатації створеного проекту. На стадії експлуатації проводиться розширення можливостей, вводяться інновації, відбувається реабілітація і модернізація. Результатом експлуатаційної стадії є ліквідація продукту, послуги.

На етапі ідентифікації проекту відбувається процес вводу проекту в дію, вирішуються проблеми, пов'язані з застосуванням технології, роботою устаткування, нестачу кваліфікованого персоналу. Реалізовується фінансова спроможність проекту. Досягається окупність інвестованих коштів, отримується прибуток від інвестицій. Узагальнюються результати і показники функціонування проекту, для визначення ефективності використаних ресурсів для досягнення поставленої проектної мети.

На етапі розширення, інновації проводиться процес поновлення та поліпшення фінансового та організаційного управління, з метою вироблення та реалізації конкретних практичних рекомендацій, що сприяють адаптації об'єкта до реальних умов ринку і вдосконалення продукту.

Прийняття рішення про закриття проекту передбачає виведення проекту з експлуатації – ліквідація проекту.

Етапність формування структури управління інвестиційними проектами обумовлена етапністю самого інвестиційного проекту і має на меті визначення етапів розробки життєвого циклу проекту і розвитку інвестиційного проекту в рамках процесів управління проектом. Стратегії розгляду стадій життєвого циклу інвестиційного проекту забезпечує актуальність використання сукупності методів дозволяє регулювати відпрацювання методологічних та організаційних рішень і проводити коригування розробки проекту протягом всього життєвого циклу.

Особливість та складність реалізації інвестиційних проектів вимагають використання інформаційних технологій, адже складність управління та збільшення обсягів інформації, яка використовується для управління постійно зростають. Забезпечення своєчасного доступу до інформації та обміну інформацією на різних стадіях управління є важливим фактором для застосування єдиного інформаційного середовища. Інформаційне середовище є базовим фундаментом для успішного впровадження і ефективного використання інформаційних технологій на підприємстві. Від того наскільки детально систематизована інформаційна структура підприємства залежить впровадження інформаційних систем і їх рентабельність.

Інформаційне середовище повинно включати інформаційні інструменти та засоби для збору, зберігання, обробки і розподілу інформації, отриманої в результаті управління інвестиційними проектами на всіх стадіях життєвого циклу інвестиційного проекту для всіх функцій процесу управління. Структура життєвого циклу інвестиційного проекту визначає структуру інформаційного середовища (рис. 3).

Кожна стадія життєвого циклу інвестиційного проекту використовує для своєї реалізації комплекс програмних засобів, які повинні забезпечити команду проекту всією необхідною інформацією по інвестиційному проекту для прийняття правильних та своєчасних управлінських рішень та ефективного

контролю реалізації проекту, своєчасного забезпечення усуненню проблем, які виникли в ході реалізації проекту.

Рис. 3. Інформаційне середовище управління інвестиційними проектами

Програмні засоби – набір правил, керуючих принципів та алгоритмів, необхідних для функціонування технічного обладнання.

Технічні засоби – засоби оргтехніки та обчислювальна техніка, яка використовується в управлінні.

База даних – це сукупність спеціальним чином організованих наборів даних, що зберігаються на диску.

Пакети прикладних програм – це комплекс програм, призначений для розв'язання задач управління.

Інтерфейс користувача – сукупність засобів, за допомогою яких користувач спілкується з різними пристроями, (комп'ютером), або іншим складним інструментарієм (системою).

Аналітичні засоби – технічні засоби, на основі і за допомогою яких здійснюється обробка фактичних даних з більш високою якістю, необхідних для якісного та ефективного процесу управління.

Інформаційні засоби – збір і фіксація інформації процесів життєвого циклу, переробка цієї інформації і представлення її у вигляді, зручному для аналізу, передача визначених управляючих впливів про прийняте рішення.

Висновки. Використання сукупності методів управління інвестиційними проектами залежить від виду та бажаного результату проекту. Ретельний підхід до кожного етапу розробки проекту дозволить покращити управлінську діяльності в області управління інвестиційними проектами та більш якісно здійснювати задані цілі з мінімумом інвестиційних витрат. Структура інвестиційного проекту і організація стадій управління визначає інформаційне середовище. Інформаційні технології в інформаційному середовищі повинні об'єднати всі програмні засоби в комплекс, охопити весь спектр задач управління та забезпечити виконання основних цілей проекту.

Таким чином, представлення процесів управління інвестиційними проектами, на основі сукупності методів управління проектами, в структурованому вигляді необхідно для ефективного здійснення процесу управління інвестиційним проектом на всіх етапах життєвого циклу від розробки проекту до вводу проекту в експлуатацію. Єдине інформаційне середовище повинно охоплювати весь комплекс інформаційних технологій та бути інструментом управління інвестиційного проекту, за допомогою якого будуть реалізовуватися всі стадії життєвого циклу проекту, координуватися і контролюватися весь хід проекту. Інформаційна взаємодія дозволить об'єднати дані по проекту і сприяти контролю над проектом, роблячи його більш прозорим.

Побудована структура на застосуванні різних підходів до управління з використанням сукупності методів дозволить в подальшому сформувати ефективну систему управління інвестиційними проектами, внести певну впорядкованість, обґрунтованість і ефективну організацію в формуванні систем управління інвестиційними проектами в подальшому. Об'єднання різних методологій в комплексну методологію управління інвестиційними проектами з використанням інформаційних технологій дозволить охопити весь спектр задач і підвищити ефективність управління, дозволяючи максимально автоматизувати процеси управління в ході реалізації проекту.

Література

1. Грей К.Ф. Управление проектами / К.Ф. Грей, Э.У. Ларсон ; [пер. с англ.]. – М. : Дело и сервис, 2003. – 528 с.

2. Разу М.Л. Управление проектом. Основы проектного управления : [учебник] / М.Л. Разу. – М. : КНОРУС, 2006. – 768 с.

3. Мазур И.И. Управление проектами : [учебное пособие] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. – М. : ОМЕГА-Л, 2004. – 664 с.

4. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика : [учеб. пособие] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М. : ДЕЛО, 2004. – 888 с.

5. Арчибальд Р.Д. Управление высокотехнологическими программами и проектами / Р.Д. Арчибальд. – М. : ДМК, 2002. – 464 с.

6. Клиланд Д. Системный анализ и целевое управление / Д. Клиланд, В. Кинг. – М. : Сов. радио, 1979. – 280 с.

7. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. Л. И. Евенко]. – М. : Дело, 1997. – 704 с.

8. ГОСТ 34.003-90 Информационная технология. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированые стандарты. Термины и определения. – М. : Стандарты, 2009. – 16 с.

9. Марголин А.М. Инвестиции : [учебник для вузов] / А.М. Марголин. – М. : ЗАО Издательство Экономика, 2007. – 367 с.

10. Ньюэл М.В. Управление проектами для профессионалов. Руководство по подготовке к сдаче сертификационного экзамена / Ньюэл М.В. ; [пер. с англ.] – М. : КУДИЦ-ОБРАЗ, 2006. – 416 с.

11. Товб А.С. Управление проектами: стандарты, методы, опит / А.С. Товб, Г.Л. Ципес. – [2-е изд.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 240 с.

12. Руководство к своду знаний по управлению проектами. Руководство PMBOOK. – [4-е изд.]. – М. : 2010. – 496 с.

13. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа / И.В. Липсиц, В.В. Косов. – М., 2004. – 328 с.

14. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; [пер. с англ]. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 631 с.

Надійшла: 26.06.2017; рецензент: д. е. н., доц. Гончаренко О.М.

УДК 658.589

СТАДНИК В.В., ГОЛОВЧУК О.В.
Хмельницький національний університет

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ

Охарактеризовано принципи управління інноваційною діяльністю. Систематизовано науково-методичні підходи до управління інноваційною діяльністю промислових підприємств. Виділено цілеорієнтований, системний, процесний, функціональний і поведінковий підходи. Обґрунтовано необхідність їх поєднання. Дано авторське визначення сутності управління інноваційною діяльністю підприємства. Згідно з виділеними підходами визначено завдання системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність; промислове підприємство, інформаційне забезпечення управління інноваційною діяльністю.

STADNYK V., HOLOVCHUK O.
Khmelnytsky National University

SCIENTIFIC AND METHODICAL APPROACHES TO INNOVATIVE ACTIVITY AND INFORMATIONAL PROVISION MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

The problem of innovative activity management effectiveness increase has been actualized. The principles of innovative activity management have been characterized. The scientific and methodical approaches innovative activity management of industrial enterprises have been systematized. Purposeful, systematic, process, functional and behavioural approaches have been highlighted. The necessity of their combination for improving the effectiveness of innovative activity management has been justified. The author's definition of the essence of innovative activity management of an enterprise considering mentioned approaches has been offered. The differences between active and passive approaches of base enterprise's strategy formation during enterprise's innovative activity management have been pointed out. The basic requirements and tasks of the system of informational provision of innovative activity management according to author's vision of it's essence has been determined.

Key words: innovative activity, industrial enterprise, informational provision of innovative activity management.

Постановка проблеми. Здатність підприємств своєчасно реагувати на потреби ринку, створюючи продукти із привабливими для цільових груп споживачів функціональними і ціновими характеристиками є основою їх конкурентоспроможності у сучасному динамічному й високо структурованому середовищі господарювання. Зважаючи на те, що саме інновації визнаються нині основним джерелом формування конкурентних переваг підприємств і забезпечують їх адаптивні властивості, все більшого значення набувають питання ефективного управління інноваційною діяльністю.

Дослідженням проблем управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах займається багато науковців. Зокрема, теоретичну основу інноваційного менеджменту склали фундаментальні праці Й. Шумпетера, П. Друкера, Б. Санто, П. Ромера, Е. Пенроуз, Ф. Янсена та ін. Серед вітчизняних вчених, що зробили суттєвий внесок у дослідження впливу інноваційних чинників на економічне зростання й розвиток підприємств, слід виділити С. Ілляшенка, К. Ковтуненко, Т. Лепейко, О. Мельник, П. Перерву, Л. Федулову, С. Філиппову і багато ін. І на сьогодні у цій сфері наукового пошуку сформований багатий теоретико-методологічний і методичний доробок. Водночас, потребує систематизації і поглибленого аналізу науково-методична база управління інноваційною діяльністю у її взаємозв'язку із завданнями, що ставляться перед системою її інформаційного забезпечення. Це і визначено метою даного дослідження.

Мета дослідження – аналіз і систематизація науково-методичних підходів до управління інноваційною діяльністю промислових підприємств у взаємозв'язку із завданнями, що ставляться перед системою її інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. У глобалізованому економічному просторі з кожним роком зростає конкуренція між виробниками промислової продукції. Все більше підприємств, які працювали на традиційних для себе локальних чи національних ринках, змушені згортати свою діяльність через агресивне захоплення їх транснаціональними корпораціями, які пропонують ринку товари-аналоги з кращим співвідношенням ціни і якості. До того ж, споживча цінність цих товарів підкріплюється відомим брендом, що робить продукти ще більш привабливими для покупців. За цих умов для збереження життєздатності підприємства все більшого значення набувають питання ефективного управління інноваційною діяльністю в процесі якої і формується споживча цінність продукції [1–3].

Згідно загальної теорії систем, управління є процесом доведення системи до бажаного стану чи збереження в існуючому стані. Це досягається цілеспрямованими діями суб'єкта управління на різні об'єкти з метою отримання бажаних результатів. Як і будь-який управлінський процес, управління інноваційною

діяльністю на підприємстві має враховувати ті особливості, які випливають із змісту та загальних принципів управління економічними системами (табл. 1, сформована на основі [4–8]).

Таблиця 1

Принципи управління інноваційною діяльністю підприємства

Принцип	Зміст принципу
Цілеспрямованість	Сукупність управлінських впливів повинна мати чіткий вектор, що забезпечує досягнення бажаних результатів
Системність	Інноваційна діяльність розглядається як складна динамічна система з визначеною сукупністю взаємопов'язаних елементів
Невизначеність	Упровадження новацій відбувається під впливом випадкових і систематичних чинників
Адаптивність	Здатність до коригування залежно від сприйняття новацій системою
Ефективність	Здатність продуктивно використовувати ресурси для досягнення основних і супутніх цілей
Узгодженість	Зміна системи управління відповідно до поступальної динаміки інноваційного розвитку
Стійкість	Здатність повертати економічну систему у рівноважний стан після інноваційних змін
Багатоваріантність	Можливість вибору різних альтернатив інноваційних змін, зважаючи на їх невизначеність
Неперервність	Постійний управлінський вплив на всіх стадіях інноваційного процесу

За класичного підходу до управління будь-якою діяльністю, запропонованого ще А. Файолем, цей процес має охоплювати дії з прогнозування, планування, організації, мотивування, контролювання і регулювання людської діяльності, що забезпечує отримання встановлених на відповідний період цілей [9, с.38]. Відштовхуючись від класичного розуміння управлінського процесу, а також беручи до уваги зміст і завдання інноваційної діяльності, можна визначити і ***змістову*** *сутність управління інноваційною діяльністю* на промисловому підприємстві – як комплекс цілеспрямованих впливів на процес інноваційних змін бізнес-системи підприємства, що здійснюється для приведення цієї системи до нової якості, яка забезпечує кращу здатність до створення споживчих цінностей у обраній сфері господарювання. Він є цілеспрямованим, циклічним і неперервним процесом, а значить, потребує для ефективного управління ним ***цілеорієнтованого і процесного науково-методичних підходів.***

Цей комплекс дій, що стосується специфічної сфери управлінської діяльності (управління інноваціями), охоплює реалізацію загальних управлінських функцій, які також містять специфічну функціональну складову. Так, прогнозування розвитку споживчих тенденцій у сферах функціонування підприємства і способів їх задоволення з урахуванням розвитку наукового знання здійснюється у межах функції маркетингу; обґрунтування типу інноваційної стратегії згідно пріоритетів у формуванні конкурентних переваг – у межах функції стратегічного планування; визначення напрямів інноваційних змін і формування портфеля інновацій потребує економічного аналізу; структурування інноваційних завдань у просторі і часі реалізується в контексті управління операціями; планування ресурсного забезпечення потребує інструментів фінансового менеджменту; формування мотиваційного і координаційного механізму для регулювання перебігу інноваційних процесів і забезпечення їх результативності та ефективності здійснюється із залученням інструментів поведінкових наук і реалізується у функціональній сфері управління персоналом. Таке багатофункціональне наповнення комплексу управлінських впливів на здійснення інноваційних змін задля досягнення якісно нового стану підприємства вказує на те, що в управлінні інноваційною діяльністю на підприємстві необхідно використовувати ***процесний і цілеорієнтований науково-методичні підходи,*** поєднуючи їх з ***функціональним.***

Основне завдання, для реалізації якого здійснюються інноваційні зміни, – це переведення економічної системи в якісно новий стан, який підвищуватиме її адаптивні властивості. Зважаючи на багатоелементність економічної системи і взаємопов'язаність її складових, інноваційні зміни мають бути збалансовані за усіма елементами, щоб зберегти систему в стані динамічної рівноваги. Тим більше, що іманентною характеристикою інновацій є невизначеність, ймовірнісний характер досягнення бажаного результату. Тому, приймаючи рішення про інноваційні зміни, менеджмент підприємства мусить оцінити наслідки взаємного впливу основних і супутніх інновацій (синергічного чи деструктивного) і розробки заходів для усунення загроз критичного порушення економічної стійкості підприємства. Крім того, залежно від типів інновацій і масштабів інноваційних змін на підприємстві, важливо вірно обрати організаційні форми управління інноваційною діяльністю, оцінити можливості кооперування з іншими учасниками ринку. Це потребує ***системного підходу*** в управлінні інноваційною діяльністю.

Доцільно припустити, що інноваційна діяльність підприємства здійснюється для переходу на більш динамічну стадію життєвого циклу (або ж збереження – якщо йдеться про стадію стабільного

функціонування) – і це має братись до уваги при оцінюванні результатів і ефективності інноваційної діяльності. Водночас, необхідно обов'язково враховувати її специфіку.

Інноваційна діяльність за своєю природою є мало структурованою, наповненою новими завданнями, що можуть здійснюватися різними способами, а значить – приводити до різних результатів, які можуть задовольняти суб'єкт управління або ж не задовольняти. Останнє означає повернення на вихідні позиції, пошуку нового варіанту виконання робіт, що зумовлює потребу у координуванні та регулюванні спільної діяльності. Тому обов'язковим елементом управління інноваційною діяльністю має бути **регулятивний механізм, який коригуватиме не тільки зміст робіт, а й поведінку учасників інноваційного процесу.** Адже від того як будуть виконувати інноваційні завдання працівники структурних одиниць, наскільки наполегливо, з ентузіазмом і ініціативністю вони працюватимуть, розробляючи інноваційні продукти, відшукуючи нові способи задоволення споживчих потреб в межах стратегічних інтересів підприємства і з урахуванням специфіки його діяльності, залежатиме і результативність, і ефективність інноваційної діяльності. Створення такого регулятивного механізму потребує використання науково-методичних підходів теорії людської поведінки – так званого ***поведінкового підходу*** в управлінні інноваційною діяльністю, що забезпечує й її цілеорієнтованість.

Під час формулювання цільових установок важливо підкреслити наступне: залежно від рішення вищого менеджменту підприємства дотримуватись принципового підходу до вибору базової стратегії – **реактивного чи проактивного**, будуть визначатись як сукупність стратегічних цілей, так і пріоритети в конкурентній боротьбі (у способах формування конкурентних переваг – *мінімізація витрат, диференціювання продукції, фокусування, інноваційна монополія)*. Відповідно, це впливатиме і на принципові підходи до управління інноваційною діяльністю підприємства (**пасивного –** коли інноваційні зміни здійснюватимуться лише у відповідь **на загрози** з боку зовнішнього середовища, **чи активного –** коли менеджмент підприємства відшукуватиме у середовищі господарювання нові можливості, діючи на випередження). Це впливатиме і на основні аспекти поведінки персоналу – за пасивного підходу у інноваційному процесі братимуть участь лише працівники, коло функціональних обов'язків яких стосується управління інноваціями, а за активного – у цьому процесі активними учасниками стає переважна більшість працівників, які зацікавлені у поліпшенні ефективності загальної діяльності, оскільки вмотивовані до цього продуманою системою винагород. Важливим завданням управління у цьому контексті є конкретизація зв'язку спонукальних впливів із цільовими установками в організаційно-структурному розрізі підприємства і в руслі завдань нарощування його конкурентоспроможності.

Таким чином, ***управління інноваційною діяльністю*** на промисловому підприємстві з урахуванням поведінкового підходів доцільно визначити *як комплекс цілеспрямованих мотивуючих впливів на її учасників, необхідний для планування і реалізації інноваційних змін у бізнес-системі підприємства, з метою приведення її до нової якості, що забезпечує кращу здатність до створення споживчих цінностей у обраній сфері діяльності.*

Згідно з цільовими установками сучасного менеджменту, інноваційна діяльність підприємства має підпорядковуватися потребам створення споживчої цінності для цільових груп споживачів. Це передбачає наявність на підприємстві сучасних технічних засобів і програмних продуктів для відповідного інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. Їх можна поділити на три групи. Перша група охоплює інструменти інформаційного забезпечення відповідності технологічних характеристик продукції встановленим стандартам якості (тобто дає змогу виявляти недоліки і поліпшувати технологічну складову споживчої цінності продукції – через вдосконалення технологічних процесів у сфері виробництва чи збуту продукції). Друга група інструментів націлена на отримання достовірної інформації про когнітивну складову споживчої цінності, яка враховує специфіку вимог представників цільових споживчих груп. Це важливо для підтримання і розширення співпраці з клієнтами, задоволення їх специфічних і актуальних потреб і першочергово служить для планування процесу створення продуктових інновацій. У практиці діяльності провідних підприємств з цією метою використовується система управління відносинами із клієнтами (CRM) [10; 11].

Третя група інструментів повинна давати змогу регулювати поведінку учасників інноваційної діяльності – відповідно до їх місця у інноваційному процесі і отриманих ними результатів. Таке регулювання здійснюється на основі відповідної інформації і також потребує інформаційного забезпечення – для прийняття відповідних рішень керівниками проектних груп (координаторів інноваційної діяльності).

Виходячи із вказаних інформаційних потреб, для успішного управління інноваційною діяльністю в умовах динамічних ринкових змін пропонується розглядати ***інформаційне забезпечення інноваційної діяльності*** машинобудівного підприємства *як систему взаємодоповнюваних інформаційних потоків, сукупність яких, з одного боку, формує чітку картину розвитку споживчих потребу і ринку інновацій у стратегічних зонах господарювання підприємства (в т.ч. перспективних), що дає змогу вірно окреслити основні напрями і визначити ключові аспекти інноваційної діяльності у плановому періоді, а з іншого – функціонально об'єднує структурні елементи внутрішнього середовища підприємства для координування дій зі створення інновацій і реалізації інноваційних змін у діючих бізнес-процесах, що відповідає системному і процесному підходу в менеджменті і дає змогу успішно реалізувати інноваційні проекти.*

Отже, для ефективного управління інноваційною діяльністю його інформаційне забезпечення має задовольняти інформаційні потреби усіх учасників і містити блоки інформації для стратегічних виборів і оперативного управління. Ітераційний і циклічний характер інноваційної діяльності дають підстави розглядати її інформаційне забезпечення як безперервний процес, що має розглядатись з різних позицій і потребує різних підходів для їх врахування:

- як суто фізичний процес акумулювання й систематизації первинної інформації та її наступного аналізу в контексті завдань кожного учасника інноваційного процесу, а також постійного оновлення бази даних – і тут важливо забезпечувати достовірність даних і їх неперервність (що забезпечується, наприклад, автоматизацією збору даних про параметри технологічного процесу);

- як невід'ємний елемент комунікаційного процесу між учасниками інноваційної діяльності, який необхідний для обміну інформацією про виконану роботу, оцінку її результатів, координування і планування подальших дій та робіт; згідно концепції TQM комунікації мають включати також споживачів (представників цільових аудиторій) – тут важливо забезпечити ефективність комунікацій, а значить – чітко визначити склад і тип комунікаційної мережі, періодичність і цілі комунікацій, сукупність засобів комунікації і форми подання інформації для її адекватного і однозначного сприйняття і розуміння;

- як частину функціонального розподілу праці у сфері інноваційної діяльності, яка забезпечує оперативне і ефективне постачання інформації усім її учасникам за принципом «точно за призначенням і своєчасно» – тут важливо досягти необхідного рівня алгоритмізації рутинної роботи з інформацією, для чого має бути використано відповідні способи побудови бази даних і забезпечено доступ до неї учасникам згідно з їх місцем в інноваційному процесі;

- як інформаційний фундамент обґрунтування й прийняття управлінських рішень у сфері проектування й реалізації інновацій певного типу, вибору конкурентної і відповідної їй інноваційної стратегії – тут необхідно максимально широко використовувати можливості новітніх інформаційних технологій для структурування нових і нестандартних завдань у логічні структурні блоки, що забезпечує економію часу на вибір найкращого варіанту створення споживчої цінності із можливих і підвищує рівень обґрунтованості управлінських рішень;

- як з'єднувальна ланка між інноваційною та поточною виробничою діяльністю у системі загального менеджменту підприємства, що забезпечує логіку послідовності і збалансованості інноваційних змін і формує скалярний ланцюг координаційного механізму в управлінській ієрархії; це необхідно для узгодження дій відповідних підрозділів і служб в процесі стратегічного, тактичного і оперативного управління господарською діяльністю підприємства та збереження його фінансової стійкості.

Реалізація програми удосконалення інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства дозволить підвищити рівень взаємоузгодженості управлінських рішень в тих функціональних сферах його діяльності, які важливі для збереження лояльності споживачів. В свою чергу, це забезпечуватиме обґрунтованість планів інноваційної діяльності виробника продукції і ефективність їх реалізації.

Висновки. В умовах глобалізації підприємства, плануючи свою діяльність, мусять бути надзвичайно активними і цілеспрямованими у боротьбі за кожного споживача. Це особливо важливо, якщо продукція підприємства є предметом постійного споживання (наприклад, у разі постачання комплектуючих для виробника кінцевої продукції, що є доволі частим явищем для вітчизняних машинобудівників). Для збереження таких партнерських відносин необхідно досягати взаєморозуміння і у планах розвитку асортиментного ряду виробника кінцевої продукції. Це потребує взаємоузгоджених дій і в сфері інноваційної діяльності, і відповідного інформаційного забезпечення.

Значну позитивну роль у інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності відіграють клієнтоорієнтовані технології (CRM). Однак важливо загальні рекомендації та процедури CRM наповнити конкретним змістом на конкретних підприємствах, що надасть їм можливість враховувати специфіку вимог цільових груп споживачів на різних ринках і буде надзвичайно корисним для планування завдань інноваційної діяльності. Це і визначено наступним етапом дослідження.

Література

1. Корольков В.Ф. Путь QFD. Проектирование и производство продукции исходя из ожиданий потребителя / В.Ф. Корольков, Ю.В. Брагин. – Ярославль, 2003. – 240 с.

2. Kovtunenko K.V. Innovative process stages as the basis of an industrial enterprise's innovative activity / K.V. Kovtunenko // Пр. Одес. політехн. ун-ту. – 2013. – Вип. 2(41). – С. 331–335.

3. Stadnyk V. Innovative factors in the system of value-oriented management of an industrial enterprise / V. Stadnyk, O. Zamazii //Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 242–249.

4. Котов Д.В. Ретроспективный анализ подходов к управлению инновациями [Электронный ресурс] / Д.В. Котов // Нефтегазовое дело. – 2010. – Режим доступа : http:/www.ogbus.ru.

5. Краснокутська Н.В Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н.В.Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2013. – 504 с.

6. Лепейко Т.І. Управління інноваційними процесами на промислових підприємствах: методологія та практика : моногр. / Т.І. Лепейко, М.О. Боярська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 220 с.

7. Райская М.В. Теория инноваций и инновационных процессов : учебное пособие / М.В. Райская. – Казань : КНИТУ, 2013. – 273 с.

8. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : монография / А.В. Савчук. – Донецк : НАН Украины. Ин-т экономики промышленности, 2013. – 448 с.

9. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М.Альберт, Д. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

10. Пейн Е. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов / Е. Пейн. – Минск : Г. Паблишер, 2007. – 256 с.

11. Стадник В.В. Концепція CRM у підвищенні ефективності маркетингового планування на промислових підприємствах / В.В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3, т.1. – С. 138–142.

Надійшла: 24.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Стадник В.В.

УДК 658.589

ЧЕРНОІВАНОВА Г.С.
Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

СУТНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ СКЛАДОВОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття спрямована на узагальнення теоретичних засад сутності організаційно-економічного забезпечення в сучасних умовах та обґрунтування його складових, розробка відповідного інструментарію для управління ними. За результатами проведеного дослідження проведено морфологічний аналіз категорії «організаційно-економічне забезпечення»; проведено аналіз ключових слів дефініцій «організаційно-економічне забезпечення»; узагальнення проведеного морфологічного аналізу наведено у вигляді діаграми порівняння ключових слів дефініцій «організаційно-економічного забезпечення»; систематизовано сутність поняття «організаційно-економічне забезпечення»; проведено дослідження сутності організаційно-економічного забезпечення інноваційної складової; уточнено сутність інноваційної складової підприємства; узагальнено теоретичні положення щодо організаційно-економічного забезпечення управління інновацій; уточнено визначення категорії «організаційно-економічне забезпечення управління інноваційною складовою підприємства»; обґрунтовано перелік інструментів для організаційно-економічного забезпечення управління інноваціями; виокремлено складові економічного та організаційного забезпечення.

Ключові слова: організаційне забезпечення; економічне забезпечення; інноваційна складова підприємства; організаційна структура.

CHERNOIVANOVA A.
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ESSENCE OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MANAGEMENT PROVIDING OF INNOVATIVE COMPONENT OF COMPANY

The article is aimed at generalization of the theoretical foundations of the essence of organizational and economic provision in modern conditions and the substantiation of its components, development of appropriate tools for their management. According to the results of the research: a morphological analysis of the category "organizational and economic support" was conducted; the analysis of the key words of the definitions "organizational and economic support" was conducted; The generalization of the performed morphological analysis is presented in the form of a comparison chart of the key words of the definitions of "organizational and economic provision"; systematized the essence of the concept of "organizational and economic provision"; the research of the essence of organizational and economic provision of the innovative component was conducted; the essence of the innovative component of the enterprise is specified; generalized theoretical positions regarding organizational and economic provision of management of innovations; the definition of the category "organizational and economic provision of management of the innovative component of the enterprise" is specified; the list of tools for organizational and economic provision of management of innovations is substantiated; the components of economic and organizational support are singled out.

Key words: organizational support; economic provision; innovative component of the enterprise; the organizational structure.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку соціально-демографічних процесів в Україні, відновлення втраченого наукового та науково-технічного потенціалу потребує відповідного організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною складовою підприємства. Означені процеси прискорюються й інформаційною революцією, яка веде до лавиноподібних інновацій та ускладнення самої сутності процесу праці.

Разом із тим, існуюча складна ситуація у сфері інноваційної праці в Україні обумовлює необхідність подальшого розвитку та поглиблення досліджень у цьому напрямі. Стан організаційно-економічного забезпечення інноваційної діяльності та інноваційної праці, визначення його нової сутності в сучасних умовах як цілісного об’єкта в сучасних умовах потребує комплексного системного підходу, який теж поки відсутній.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин. Різні аспекти трактування сутності та змісту поняття «організаційно-економічне забезпечення управління інноваціями та її складовою: інноваційною працею», урахування їх особливостей, а також розробка практичних рекомендацій щодо організаційно-економічного забезпечення) висвітлені в працях таких зарубіжних та українських вчених: Трофимчук В.О., Якубенко Ю.Л., Матросова Л.М., Мельникова М.В., Голєв М.К., Дубравіна Л.І. [4, 5, 7, 8, 12, 15]. Так, узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності категорії «організаційно-економічне забезпечення» здійснив Голєв М. К. в [4]. Проте автор не визначає окремо сутність економічного і організаційного забезпечення. В роботах Мельникової М.В. в [8] досить ґрунтовано визначено зміст поняття «організаційно-економічне забезпечення». Зокрема, автор відокремлює категорію «організаційне забезпечення» та нажаль, залишає поза увагою категорію «економічне забезпечення». Матросова Л.М. [7] окрім наведеного нижче трактування даної дефініції пропонує також схему елементів організаційно-економічного забезпечення. Однак у всіх цих роботах не визначено єдиного підходу до категорійного інструментарію організаційно-економічного забезпечення управління інноваційною складовою підприємства, адекватною сучасним умовам розвитку економіки.

Разом з цим, недостатньо розробленими залишаються також теоретичні та практичні питання щодо зміни сутності інноваційної складової підприємства в сучасних умовах, що унеможливлює вироблення відповідних інструментів для її організаційно-економічного забезпечення.

Формування цілей. Тому метою дослідження є узагальнення теоретичних засад сутності організаційно-економічного забезпечення в сучасних умовах та обґрунтування його складових, розробка відповідного інструментарію для управління ними.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

1) уточнити сутність інноваційної складової підприємства;

2) узагальнити теоретичні положення щодо сутності організаційно-економічного забезпечення;

3) обґрунтувати інструментарій організаційно-економічного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Більшість авторів [1, 2, 8, 14]: погоджуються, що інноваційна складова підприємства включає інновації та інноваційну працю. Тому при розробці визначення організаційно-економічного забезпечення будемо спиратись саме на цю точку зору.

Необхідність систематизації існуючих підходів до сутності поняття «організаційно-економічне забезпечення» викликана наявністю великої кількості публікацій [1–16]:

На основі дослідження поглядів, зарубіжних та вітчизняних, представлених в цих публікаціях, було отримано наступні результати, які узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Морфологічний аналіз категорії «організаційно-економічне забезпечення» у працях сучасних вчених*

№ п/п	Автор	Ключові слова
1	Свінарьова Г.Б. [11, с.6]	Його частиною є аналітичне забезпечення
2	Трофимчук В.О. [12, с.6]	Система організаційних, управлінських, нормативно-правових та методичних важелів
3 4	Якубенко Ю.Л. [15, с.6]	Основні фактори виробництва Заходи
5	Дубравіна Л.І. [5, с.6]	Послідовна низку причинно-наслідкових зв'язків
6	Матросова Л.М. [7, с.22]	Принципи, функцій, засоби, чинники та інструменти управління
7 8	Голєв М.К. [4, с.7]	1. Сукупність економічних чинників (планування, контролю, оцінки, стимулювання діяльності, економічної відповідальності) функціональних служб 2. Сукупність організаційно-управлінських та економічних методів і важелів впливу на результати
9 10 11 12 13 14	Мельникова М.В. [8, с.42]	1.Сукупності динамічних процедур, форм, методів та інструментів 2. Формування оргструктури та організація діяльності 3. Удосконалення оргструктури управління 4. Систематизація підходів до визначення закономірностей і методів формування 5. Сукупність динамічних процедур, форм, методів та інструментів 6. Функціонування підсистем по створенню організаційних та економічних умов
15 16	Філиппова С.В., Ковтуненко К.К. [13, с.223]	1. Поєднує віртуальні і фізичні організаційні механізми. 2. Інноваційний процес повністю: від розробки до комерціалізації
17 18 19	Велика енциклопедія нафти і газу [2, с.1]	1. Розробка організаційної структури і системи управління 2. Одне з основних складових елементів системного базису 3. Сукупність економічних параметрів управління, методів організації виробництва
20	Черноус Ю.О. [14, с.3]	Сукупність динамічних процедур, форм, методик, інструментів менеджменту
21	Ганущак Л.М. [6, с.75]	«Структуроване ціле» елементів і відносин, в основі якого – узгодження інтересів підприємств машинобудування
22	Тридід А. [10, с.159]	Методи,принципи, місія, етапи, фундаментом виступають відносини між підприємствами…
23	Завлин П.Н. [9, с.84]	Конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їх взаємозв'язку і взаємозалежності, а також способи, прийоми, напрями діяльності в розрізі основних блоків

№ п/п	Автор	Ключові слова
24	Брюховецька И. [6]	Система форм, методів, інструментів впливу суб'єкта управління на об'єкт управління для досягнення бажаних результатів
25	Сухорукова А. [6]	Систему, яка складається з комплексу взаємозалежних блоків (елементів системи), підданих впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, але утворюючих певну цілісність, яка прагне у своєму функціонуванні до досягнення конкретних цілей
26	Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М. [6, с.75]	Місія, сукупність принципів, функцій, методів, інструментів, оргструктура

* Складено автором на основі [2, 4–15]

Отже аналіз наведених визначень дозволив стверджувати, що існують досить відмінні підходи до трактування організаційно-економічного забезпечення, але більшість авторів розглядають його на основі ключового слова «сукупність». Наприклад, Голєв М.К. в [4] підкреслює, що багато вчених вважають, що організаційно-економічне забезпечення – це «сукупність економічних чинників». Автор розширює це визначення як «сукупність організаційно-управлінських та економічних методів і важелів впливу на результат діяльності підприємства». У великій енциклопедії організаційно-економічне забезпечення також трактується як «сукупність» (але з словосполученнями «параметри управління» та «методи організації») «сукупність економічних параметрів управління, методів організації виробництва і праці)) [2]. Черноус Ю.О. та Мельникова М.В. в [8, 14] також дають визначення організаційно-економічному забезпеченню як «сукупності». Вони вважають, що це «сукупність динамічних процедур, форм, методів, інструментів». Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М. в [6] трактують діючу категорію також як сукупність. В роботі Трофимчук В.О. [12] представляє зміст поняття як систему організаційних, управлінських, нормативно-правових та методичних важелів реалізації. Ключове слово «система» також використовують й в роботах [5, 6] інші автори (наприклад, Сухорукова А., Брюховецька І., Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М.). Дубравіна Л.І. в [5] визначає організаційно-економічне забезпечення як послідовні причино-наслідкові зв'язки, а Матросова Л.М. в [7] «як розробку певних принципів, функцій, засобів, чинників та інструментів управління». У великій енциклопедії дається досить ґрунтоване визначення організаційно-економічного забезпечення як «системного базису» («одним з основних складових елементів системного базису, який характеризує ступінь організації об'єкта управління»). Крім того, деякі автори в [6, 10] пов'язують організаційно-економічне забезпечення з стратегічним контекстом (наприклад, Тридід А. Єрмошенко М.М., Ганущак-Єфіменко Л.М. включають до трактування даної дефініції ключове слово «місія»). В роботі [8] Мельникова М.В. розглядає організаційно-економічне забезпечення управління з чотирьох позицій, як:

1) функціонування підсистем по створенню організаційних та економічних умов;

2) як сукупності динамічних процедур, форм, методів та інструментів, що дозволяють обґрунтовувати і приймати рішення;

3) вдосконалення організаційних структур управління;

4) систематизація підходів до визначення закономірностей і методів формування і розвитку організаційних структур.

Слід зазначити, що останнє визначення підходить лише до сутності категорії «організаційне забезпечення», крім того четверта позиція дещо дублює третю.

Згідно з проведеним дослідженням та наведених визначень сутності «організаційно-економічне забезпечення» слід зазначити, що практично у всіх наведених вище тлумаченнях у різних контекстах зустрічається також ключове слово «методи».

Отже, узагальнення проведеного морфологічного аналізу наведено у вигляді діаграми порівняння ключових слів дефініцій «організаційно-економічне забезпечення» (рис.1).

На основі проведеного аналізу ключових слів дефініції «організаційно-економічне забезпечення» (рис. 1) можна зробити наступні висновки: найчастіше дослідники використовують словосполучення – «сукупність принципів, форм, методів, інструментів» (28% з аналізованих авторів). Друге місце по частоті використання (21%) належить ключовому слову – «система». На третьому місці (12%) словосполучення «важелі». На четвертому місці (8%) автори пов'язують дану категорію з ключовими словами – «заходи», «сукупність економічних чинників», «формування оргструктури».

На основі проведеного вище аналізу категорії «організаційне забезпечення» можна зауважити, що організаційне забезпечення передбачає формування та удосконалення організаційних структур управління інноваціями підприємствами, а економічне – включає розробку норм, нормативи та стимулів та інших інструментів управління для досягнення поставленої мети.

В цілому, організаційно-економічне забезпечення управління інноваціями – це сукупність організаційних та економічних методів, процесів та інструментів управління, яка розглядається у комплексі як система формування забезпечення та включає розробку функціональних підсистем для своєчасної реакції на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища з метою підвищення ефективності управління інноваціями.

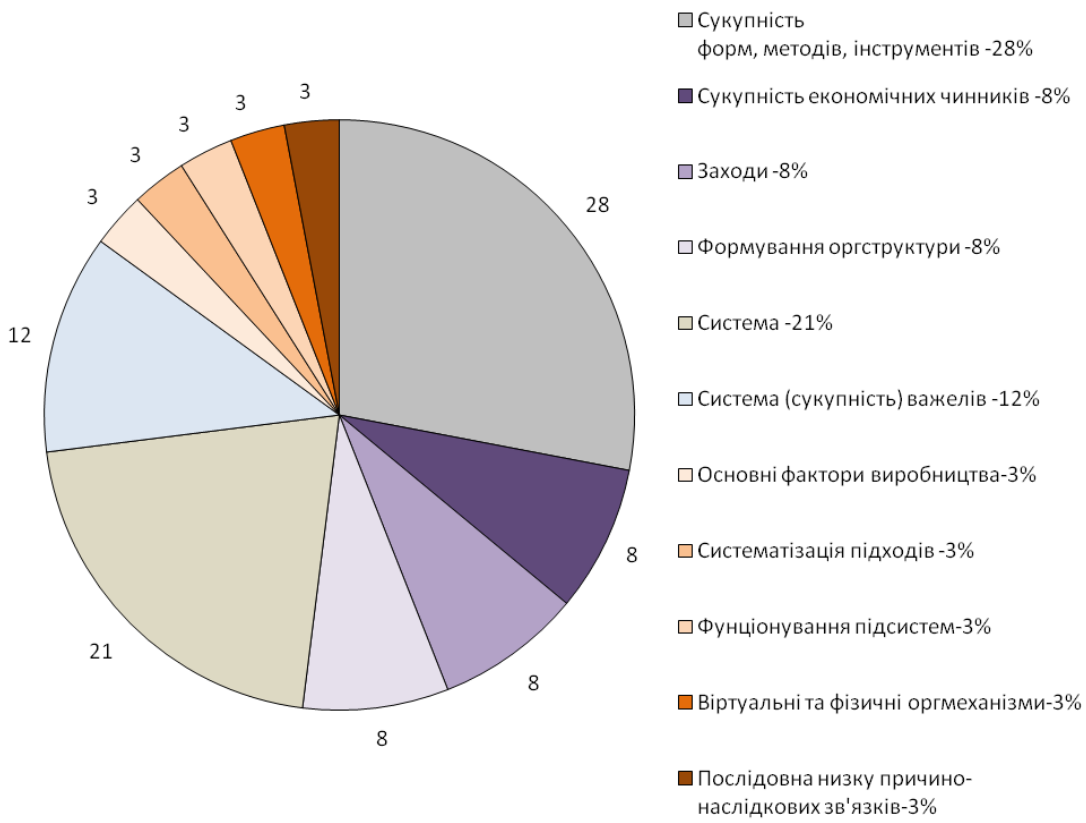

Рис. 1. Діаграма порівняння ключових слів діфініцій «організаційно-економічне забезпечення»

Висновки. Проведене дослідження сутності організаційно-економічного забезпечення інноваційної складової дозволило отримати наступні результати:

1) уточнено сутність інноваційної складової підприємства;

2) уточнено визначення організаційно-економічного забезпечення управління інноваціями;

3) виокремлено складові економічного та організаційного забезпечення;

4) обґрунтовано перелік інструментів для організаційно-економічного забезпечення управління інноваціями.

Запропоновані науково-практичні розробки можуть бути використані у промисловості, її машинобудівній галузі у процесі здійснення інноваційної праці, а також розробці й впровадження конкретних заходів щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності та управлінської праці.

Майбутнім напрямком дослідження у цій предметній галузі може стати обґрунтування теоретичного підходу до формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною складовою підприємства.

Література

1. Бібліотека українських автореферат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : htpp://librar.org.ua

2. Большая энциклопедия нефти и газа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ngpedia.ru

3. Ганущак Л. М. Інформаційні технології в управлінні інноваційним потенціалом державних підприємств / Л. М. Ганущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 10. – С. 18–24.

4. Голєв М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного функціонування підприємств на фондовому ринку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / М. К. Голєв. – Тернопіл. академія народного господарства. – Тернопіль, 2003. – 22 с.

5. Дубравіна Л. І. Організаційно-економічне забезпечення підвищення ефективності виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. І. Дубравіна. – Луганський нац. аграр. ун-т. – Луганськ, 2013. – 20 с.

6. Єрмошенко М. М. Економіка та управління інноваційною діяльністю: навчальний посібник / М. М. Єрмошенко, Л. М. Ганущак – Єфіменко. – К. : Національна академія управління, 2011. – 528 с.

7. Матросова Л. М. Організаційно-економічне забезпечення управління інноваціями на промислових підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.02.02 / Л. М. Матросова / Нац. акад. наук України, Центр дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки ім. Г М. Доброва. – К., 2002. – 36 с.

8. Мельникова М. В. Об организационно-экономическом обеспечении системы городского управления в Украине / М. В. Мельникова // Проблемы теории и практики городского управления (экономико-правовой аспект) : материалы IX Междунар. наук.-практ. конф. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований ; редкол. : Богачев С. В. – Донецк : Изд-во «Ноулидж», 2013. – С. 41–44.

9. Основы инновационного менеджмента: теория и практика / под. ред. П. Н. Завлина. – М. : Экономика, 2002. – 475 с.

10. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : Інжек, 2013. – 328 с.

11. Свінарьова Г. Б. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємницької ланки у промисловому секторі економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.07.01 / Г. Б. Свінарьова / Ін-т пробл. ринку та екон. екол. дослідж., Нац. акад. наук України. – Одеса, 2003. – 20 с.

12. Трофимчук В. О. Організаційно-економічне забезпечення підвищення ефективності поводження з відходами в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.06 / В. О. Трофимчук / Нац. акад. наук України, Держ. установа «Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку». – Київ, 2013. – 20 с.

13. Організаційно-економічне забезпечення комерціалізації результатів науково-технічних досліджень вищих навчальних закладів та їх наукових підрозділів, що сприяє інноваційному розвитку України : монографія / [С. В. Філипова, К. В. Ковтуненко, Л. О. Волощук, С. А. Нізяєва, І. О. Башинська]. – Донецьк : Вид-во «Ноулідж», 2012. – 326 с.

14.Черноус Ю.Е. Организационно экономическое направление. Обеспечения принятия управленческих решений [Электронный ресурс] / Ю. Е. Черноус. – Режим доступа : http://www.vectoreconomy.ru/images/publications /2017/4/economicsmanagement/Chernous.pdf

15. Якубенко Ю. Л. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю.Л. Якубенко / Білоцерк. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2014. – 20 с.

16. Tidd D. Managing innovation / D. Tidd, D. Bessant, K. Pavitt. – 2011. – P. 3.

Надійшла : 22.09.2017; рецензент: д. е. н., доц. Кукса І.М.

УДК 338.439

ЮРИНЕЦЬ З. В., КРУГЛЯКОВА В. В.
Львівський національний університет імені Івана Франка
ГНИЛЯНСЬКА Л. Й.
Національний університет «Львівська політехніка»

ПОСЛІДОВНО-ПАРАЛЕЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ВСІХ РІВНЯХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті уточнено поняття «управління інноваційним потенціалом». Запропоновано послідовно-паралельний підхід до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях національної економіки. Розроблено структурно-функціональну модель послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом. Визначено елементи та головні переваги цього підходу. Виявлено характеристики послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом, відштовхуючись від завдань для забезпечення й організації інноваційного процесу та елементів управління інноваційним потенціалом і діяльністю. Застосування запропонованого підходу дасть змогу поліпшити процес ухвалення управлінських рішень для усіх учасників інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, управління, послідовно-паралельний підхід, національна економіка.

YURYNETS Z., KRUGLIAKOVA V.
Ivan Franko National University of Lviv
GNYLYANSKA L.
Lviv Polytechnic National University

CONSISTENT AND PARALLEL APPROACH TO INNOVATIVE POTENTIAL MANAGEMENT AT ALL LEVELS OF THE NATIONAL ECONOMY

The article clarifies the concept of «innovative potential management». A consistent and parallel approach to innovation potential management at all levels of the national economy is proposed. The structural-functional model of consistent and parallel approach to innovation potential management has been developed. The elements and main advantages of this approach are certain. Characteristics of the consistent and parallel approach to innovation potential management are determined. These characteristics are built on the basis of tasks for the provision and organization of the innovation process and elements of innovation potential management and activities. The application of the proposed approach will improve the process of adoption of management decisions for all innovation activities participants.

Keywords: innovation, innovation potential, management, consistent and parallel approach, national economy.

Вступ. Швидкі глобалізаційні процеси на світовому ринку ставлять нові вимоги та стимулюють пошук нових підходів до підвищення конкурентоспроможності реального сектору економіки. Саме тому, основним принципом сталого економічного розвитку будь-якого суб'єкта господарювання та економіки країни загалом є проведення активної й ефективної інноваційної діяльності, що зумовлює створення доданої вартості та отримання постійно зростаючого прибутку. Для забезпечення ефективної інноваційної діяльності надійним підґрунтям є інноваційний потенціал, завдяки якому визначається рівень інноваційних можливостей усіх суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження різних питань інноваційної діяльності суб'єктів господарювання відображені у творчих здобутках таких вчених, як О. Амоша, О. Балабан, В. Геєць, С. Іляшенко, Д. Карамишев, М. Кизима, В. Пономаренко, Л. Федулова та ін. Вагомий внесок у вивчення особливостей інноваційного потенціалу здійснили: Л. Антонюк, К. Леніна [1], Т. Гнатьєва, Л. Дейнеко, В. Матвейкін [2], І. Новіков, Е. Нікітська [3], В. Федоренко та ін. Наукові основи управління інноваційним потенціалом, процесами досліджуються у працях Дж. Кейнса, М. Портера, Р. Нельсона, Б. Санто, Б. Твісса, Й. Шумпетера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєвий внесок у вирішення теоретико-практичних питань управління інноваційним потенціалом, зазначена проблема все ще потребує поглибленого вивчення. Зокрема існує потреба у вивченні послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом на рівні національної економіки.

Постановка завдання. Мета статті полягає у поглибленому вивченні послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях національної економіки, визначенні елементів, головних переваг та характеристик послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління інноваційним потенціалом – це комплекс процесів і заходів управлінського циклу, форм і методів його організації, які зорієнтовані на забезпечення інноваційного розвитку об'єкта, досягнення сформульованих місії й інноваційних цілей із використанням цілеспрямованого впливу на компоненти інноваційного потенціалу. Такому управлінню притаманна наявність програми реалізації та напрями управлінського впливу.

Послідовно-паралельний підхід до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях господарювання (рис. 1), зокрема на рівні суб'єктів господарювання, дає змогу підвищити ефективність ухвалення управлінських рішень та зменшити ризик реалізації помилкових рішень у разі виконання інноваційних програм і проектів, формування та використання інноваційного потенціалу, покращити стан інноваційного потенціалу на усіх фазах реалізації інноваційних програм.

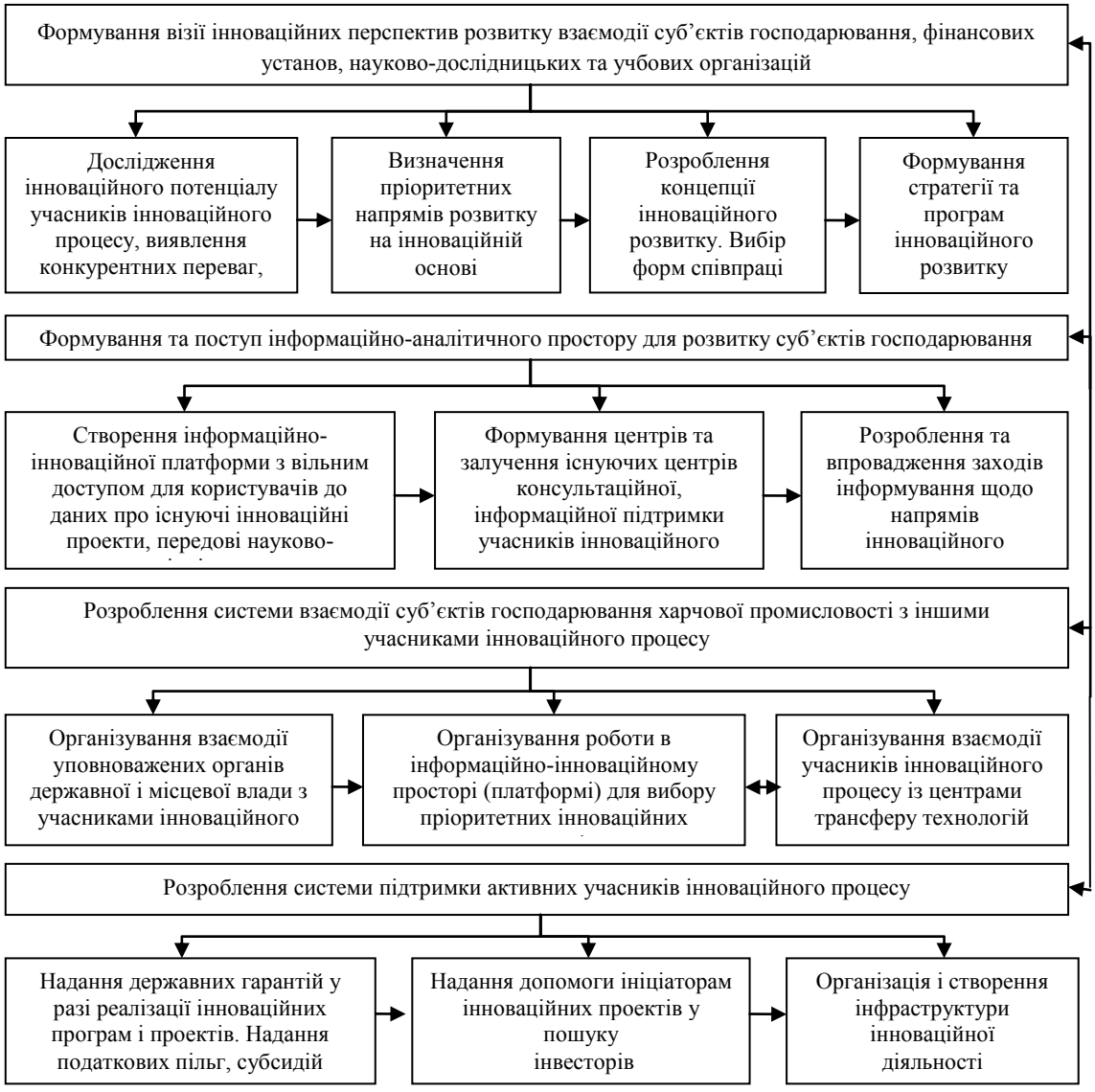

Рис. 1. Послідовно-паралельний підхід до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях господарювання
Джерело: розроблено авторами на основі [2, 3]

У разі ухвалення паралельних рішень учасники інноваційного процесу на кожному етапі здійснюють оцінку управління інноваційним потенціалом, науково-технічних, ринкових, фінансових, виробничих перспектив розвитку інноваційних проектів. Для втілення цього підходу інформація має бути загальнодоступною для кожного учасника [1].

У процесі впровадження послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях господарювання потрібне: визначення елементів, етапів інноваційного процесу із залучення усіх учасників; визначення послідовності елементів, етапів виконання інноваційного процесу; визначення взаємодії елементів, етапів інноваційного процесу; визначення критеріїв, принципів, методів та форм, які потрібні для управління інноваційним потенціалом для забезпечення результативності інноваційного процесу; формування структури системи забезпечення ресурсами з метою здійснення інноваційного процесу, контролю за виконанням; встановлення правил, норм, послідовності дій для здійснення інноваційного процесу; формування структури системи заходів, які потрібні для досягнення поставлених стратегічних цілей у напрямі поліпшення управління інноваційним потенціалом, систематичного вдосконалення інноваційного процесу.

Для цього доцільно розробити заходи для реалізації етапів послідовності інноваційного розвитку суб'єктів господарювання в системі з підприємствами та організаціями, НДІ, центрами трансферу

інноваційної продукції, учбовими закладами у межах «дослідження і розробки – освіта – виробництво – фінансування». Перебіг забезпечення й організації інноваційного процесу опирається на формування й реалізацію управлінських рішень щодо системи завдань, які окреслюють головні стадії управління інноваційним потенціалом (табл. 1).

Таблиця 1

Основні характеристики послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом

Завдання для забезпечення та організації інноваційного процесу	**Елементи управління інноваційним потенціалом та діяльністю**
- взаємодія учасників інноваційного процесу для трансформації знань в інновації; - дослідження попиту на інновації, інноваційного потенціалу; - розроблення чіткого механізму, заходів створення та реалізації інновацій; - організація управління інноваційним потенціалом; - підтримка системи забезпечення реалізації інноваційного процесу, системи управління інноваційним потенціалом; - вдосконалення системи управління інноваційним потенціалом на основі формування і розв'язання стратегічних завдань; - трансфер технологій для поліпшення діяльності суб'єктів господарювання завдяки відповідним центрам, сектору наукоємного підприємництва; - налагодження системи оцінювання та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності; - формування кадрів відповідної кваліфікації, менеджерів для роботи у сфері інновацій тощо; - формування умов для залучення інвестицій.	- визначення умов для розвитку інноваційного процесу; - накопичення та аналізування інформації; - окреслення структурних елементів з метою реалізації інноваційного процесу, умов їхнього взаємозв'язку; - залучення організацій до інноваційного процесу, налагодження взаємодії; - облік, аналіз структурних елементів, контроль за реалізацією, оцінка отриманих результатів та ринкових умов; - встановлення обсягів ринку на інноваційні технології; - встановлення обсягів ринку на продукцію суб'єктів господарювання, визначення можливостей їх дифузії; - розроблення і впровадження проектів (програм), бізнес-планів.

Джерело: розроблено авторами

Головними перевагами послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях господарювання є:

• безперервність, взаємозалежність проведення інноваційного процесу, інноваційної діяльності та взаємопов'язаність елементів управління інноваційним потенціалом;

• більш повне виконання вимог задля досягнення намічених стратегічних цілей;

• створення синергетичного науково-дослідного результату;

• постійне удосконалення інноваційного процесу, впровадження отриманих результатів.

Вирішення описаних завдань і здійснення усіх елементів, що спрямовані на управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях господарювання, забезпечується налагодженою організаційно-економічною взаємодією учасників інноваційного процесу. Така взаємодія дає змогу налагодити внутрішні і зовнішні зв'язки, управління у межах цілісного комплексу, забезпеченні відповідними кадрами, вимоги до яких формуються інноваційною політикою.

Висновки. Застосування послідовно-паралельного підходу до управління інноваційним потенціалом на всіх рівнях дає змогу підвищити конкурентоспроможність усіх економічних одиниць. Цей підхід має на меті концентрацію обмежених ресурсів на виконанні завдань і реалізації заходів, які дійсно сприятимуть підсиленню інноваційного потенціалу і досягненню намічених стратегічних цілей. Особливо такий підхід актуальний у процесі розроблення напрямів розвитку інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання та інших учасників інноваційного процесу на сучасному етапі поступу економіки. Важливо удосконалити та ефективно використовувати положення нормативно-правових документів про розвиток інноваційної діяльності та політики.

Література

1. Аленина К. А. Применение модели последовательно-параллельного процесса разработки продукта в целях усовершенствования инновационного процесса промышленного предприятия [Електронний ресурс] / К. А. Аленина, Е. И. Бабенко. – Пермь : Ars Administrandi, 2011. – С. 56–62. – Режим доступу : http://ars-administrandi.com/article/Alenina_Babenko_2011_4.pdf.

2. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько и др. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.

3. Никитская Е. Ф. Конепция управления инновационным потенциалом территориальных субъектов рынка [Електронний ресурс] / Е. Ф. Никитская // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2012. – № 4. – Режим доступу : http://publ.naukovedenie.ru.

4. Юринець З.В. Оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості [Електронний ресурс] / З.В. Юринець, В.В. Круглякова // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua.

Надійшла: 03.07.2017, рецензент: д. е. н., проф. Хоронжий А.Г.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 330.341

ВАХЛАКОВА В.В.
Донбаський державний технічний університет, м. Лисичанськ

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті показано використання в оцінюванні фінансової складової економічної безпеки підприємства сигнатурного критерію. Основою розробленої моделі оцінювання є сигнатурні функції зміни вибраних фінансових показників діяльності підприємства, а не самі фінансові показники. Для моделі відібрано чотири показники: дохід від основної діяльності, прибуток, чистий грошовий потік від основної діяльності, запас фінансової міцності підприємства. Розкрито якісний аспект (оцінка фінансової складової у вигляді опису ситуації, яка є результатом комбінування сигнатурних критеріїв зміни фінансових показників) та кількісний аспект моделі (аналітичне представлення оцінки фінансової складової з використанням сигнатурних функцій вибраних показників та урахуванням вагомості вибраних фінансових показників, результатом чого є узагальнена кількісна оцінка фінансової складової)

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, фінансова складова, оцінювання, сигнатурна функція, якісна оцінка, кількісна оцінка, ситуація.

VAHLAKOVA V.
Donbass State Technical University, Lysychans'k

EVALUATINGN OF FINANCIAL COMPONENT OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

Aim of the article is to display evaluating financial component on enterprise economic security using criterion of sign. Specification of results. Functions of sign of change for chosen financial indicators of enterprise activity are considered as basis for made model. There are four indicators considered for the usage in model of evaluating financial component of enterprise economic security. They are income from main activity, profit, net cash flow from main activity, and stock of financial strength. Qualitative aspect of the model is considered (evaluating financial component of enterprise economic security as the description of situation of combining criteria of sign for changes of financial indicators). Quantitative aspect of the model is considered (analytical form of evaluation of financial component using criteria of sign for chosen indicators and taking into account weight of chosen financial indicators. Result of such analytical for is generalized quantitative evaluation of financial component of enterprise economic security). Conclusions. Advantage of built model of evaluating financial component of enterprise economic security is its avoiding character, ability to take into account trends, that are formed, increased or decreased in financial component of enterprise economic security, define if such trends cause to emerging hazards for enterprise activity. Built model allows analyzing impact of defined trends on enterprise economic security in current period of time, evaluating possibility of existing and potential hazards of enterprise activity using method of weak signals.

Keywords: enterprise, economic security, financial component, evaluating, function of sign, qualitative evaluation, quantitative evaluation, situation.

Вступ. В сучасній економічній безпекології найпоширенішим в оцінюванні економічної безпеки підприємства є функціональний підхід, відповідно до якого за кожною функціональною складовою економічної безпеки шляхом згортки одиничних (або часткових) показників визначається комплексний показник. Надалі комплексні показники за всіма вибраними функціональними складовими також згортаються, що надає змогу визначити інтегральний показник економічної безпеки підприємства. Саме такий алгоритм становить основу оцінювання будь-якої функціональної складової економічної безпеки підприємства, що, власне, і показав аналіз сучасних публікацій з цієї тематики (наприклад, [1–4]).

Серед функціональних складових в оцінюванні економічної безпеки підприємства важлива роль належить фінансовій складовій, причому, її роль настільки важлива, що саме її найчастіше вибирають для оцінювання економічної безпеки підприємства за вузько функціональним підходом (економічна безпека оцінюється за однією з функціональних складових).

Функціональний підхід в оцінюванні економічної безпеки підприємства за функціональним підходом не безспірний, він має недоліки та обмеження (докладно проаналізовані у [5, 6]), які в цілому спотворюють кінцеві оцінки економічної безпеки. Проте, так само він має і безспірні переваги [5, 6], найбільш яскравою з яких слід визнати тісний зв'язок оцінок економічної безпеки підприємства з основними аспектами його діяльності.

Тому необхідні подальші дослідження щодо удосконалення функціонального підходу в оцінюванні економічної безпеки підприємства, одним з напрямів якого є відмова від універсального алгоритму отримання оцінок за кожною з функціональних складових і формування персональних алгоритмів для кожної з них. В алгоритмі оцінювання мають бути враховані особливості того виду діяльності, який складає зміст функціональної складової.

Основний розділ. Для оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства розроблено модель, що базується на використанні сигнатурного критерію. Для моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства відібрано такі показники: дохід від основної діяльності, прибуток, чистий грошовий потік від основної діяльності, запас фінансової міцності підприємства. Головним критерієм вибору саме зазначених показників фінансової діяльності підприємства є відсутність їхньої детермінованої пов'язаності.

Елементами множини $\{A\}$ є не значення фінансових показників, а сигнатурні функції зміни їхнього значення за аналізований період, тобто множину показників фінансової діяльності підприємства $\{A\}$ для моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства представлено як:

$\{A\}$ = sign Δ (дохід від основної діяльності);

sign Δ (прибуток);

sign Δ (чистий грошовий потік від основної діяльності);

sign Δ (запас фінансової міцності)}.

Сформована множина показників фінансової діяльності підприємства $\{A\}$ дозволяє визначити множину $\{C\}$. Враховуючи булівський характер кожного з елементів множини $\{A\}$, загальна кількість елементів $\{C\}$ складатиме $2^{|A|}$. Всі елементи $\{C\}$ можуть бути отримані на основі використання засад комбінаторики шляхом перебору всіх комбінацій сигнатурних функцій зміни значень фінансових показників підприємства. Це дозволяє визначити $\{C\} = \{(1,1,1,1), (1,1,1,-1), (1,1,-1,1),\ldots (-1,-1,-1,-1)\}$. Зрозуміло, що кількість елементів у $\{C\}$ дорівнюватиме 16.

У множині $\{C\}$ не повинно бути елементів з нульовим значенням, оскільки ідея сигнатурної функції передбачає булівський характер результуючої функції. У такому разі для коректності функції стосовно всіх наборів вхідних даних і визначеності функції sign ΔA для будь-якого $A \in \{A\}$ часткову сигнатурну функцію для $\{A\}$ необхідно доповнити в такий спосіб:

$$\operatorname{sign}(\Delta A) = \begin{Bmatrix} 1, \Delta A > 0 \\ 1, \Delta A = 0 \\ -1, \Delta A < 0 \end{Bmatrix}, \quad (1)$$

де sign – позначення сигнатурної функції (яка ще має позначення sgn-функція, функція знаку, signum-функція); PreA – значення показників, для зміни яких розраховується сигнатурна функція (у створюваній моделі – доходу, прибутку тощо).

Тоді, відповідно,

$$A \in \{A\} = \operatorname{sign}(preA). \quad (2)$$

Вираз (1) з суворо математичної точки зору не є коректним, оскільки сигнатурна функція при відсутності зміни аргументу дорівнює 0. Але для потреб моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства стандартну сигнатурну функцію доповнено для значень зміни показника, які дорівнюють 0, й здійснено перехід від тріальної шкали результату функції до булівської. В інакшому випадку суттєво зростає потужність $|C|$, а кількість варіантів стає надмірною для аналізу. Якщо залишити стандартну множину значення сигнатурної функції, то кількість елементів у $\{C\}$ дорівнюватиме не $2^{|A|}$ (для булівської функції), а $3^{|A|}$. Відповідно, зросте кількість аналізованих варіантів з 16 до 81 (3^4), що є надмірним для аналізу. Безумовно, можна відмовитися від сигнатурної функції і для визначення булівської множини $\{A\}$ використати функцію Гевісайда (Хевісайда), спеціальну математичну функцію, значення якої дорівнює 0 для від'ємних аргументів, і 1 для позитивних аргументів [7]. Ця функція залежно від зміни значення показника як раз дає булівський результат незалежно від 0 як результату зміни показника, що є пре-аргументом [8].

Але мінусом функції Гевісайда у такому разі є її менша наочність та інтуїтивна зрозумілість:

сигнатурна функція як результат дає (-1), що є наочнішим і в подальшому дозволяє її використовувати для формування аналітичних функцій;

функція Гевісайда у разі від'ємного значення її аргументу як результат дає 0, що є менш корисним для формування аналітичних функцій та здвигає діапазон інтерпретації їхнього показника вправо.

Після формування множини $\{C\}$ слід сформувати функцію відображення $f 2: \{C\} \to \{E\}$. Для її формування використано табличний спосіб на основі сценарного аналізу кожного з $C \in \{C\}$. Це є правомірним з таких причин.

По-перше, оцінка як результат оцінювання економічної безпеки підприємства не обов'язково має бути представлена виключно у кількісній формі (у вигляді певного числа). Її можна представити у формі деякої інтервальної шкали оцінок за ординальною шкалою або дескриптивно. Адже отримані кількісні оцінки фінансової складової, зокрема, та економічної безпеки підприємства в цілому все одне потребують лінгвістичної інтерпретації.

По-друге, табличний спосіб визначення функцій є одним з традиційних в математиці і широко використовується для функцій, що не мають чіткого аналітичного представлення [8]. Табличний спосіб не заважає можливості задання таких функцій й їхньому використанню.

Фрагмент табличного значення оцінок фінансової складової економічної безпеки підприємства на основі сформованої множини $\{C\}$ й відповідну функцію $f2{:}\{C\} \to \{E\}$ надано у табл. 1.

Таблиця 1

Оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства на основі зміни фінансових показників (фрагмент)

№ ситуації	Прибуток	Запас фінансової міцності	Чистий грошовий потік	Дохід	Оцінка фінансової складової у поточному періоді	Опис стану фінансової складової та його вплив на економічну безпеку підприємства
1	+	+	+	+	Дуже висока	Односпрямованість динаміки фінансових показників позитивно впливає на економічну безпеку підприємства і забезпечує її високий рівень
2	+	–	+	+	Висока	Незначні внутрішні структурні диспропорції у фінансовій складовій, зумовлені зсувами негативного характеру в інших складових економічної безпеки (виробничій або ринковій), які в цілому незначно погіршують її стан, але суттєвих загроз економічній безпеці підприємства не створюють. Високий рівень економічної безпеки підприємства
…						
6	+	–	+	–	Середня	Внутрішні структурні диспропорції в інших складових економічної безпеки (виробничій або ринковій), що зумовлюють погіршення стану фінансової складової і за відсутності безпекозабезпечувальних заходів можуть перетворитися на загрозу діяльності у майбутньому через зменшення обсягів діяльності підприємства та погіршення його ринкової позиції
7	–	+	–	+	Середня	Внутрішні структурні деформації у фінансовій складовій, які створюють загрозу його діяльності через зменшення можливості фінансування діяльності та розвитку підприємства
…						
12	–	+	–	–	Низька	Відсутність джерел фінансування діяльності підприємства створює загрозу її стагнації аж до регресії. Загроза поки ще є контрольованою, але існує висока ймовірність її реалізації, зумовлена відсутністю джерел фінансування. Рівень економічної безпеки нестійкий і має тенденцію до суттєвого зниження
13	–	–	+	–	Низька	Стан фінансової складової є загрозою діяльності підприємства внаслідок її регресії (хоча ще і контрольованої), монетизації раніше отриманих результатів або нарощення позикового капіталу, що створю передумови для виходу на критичний рівень економічної безпеки підприємства
…						
16	–	–	–	–	Вкрай низька	Катастрофічний стан фінансової складової, що є результатом реалізованих загроз (або їхньої сукупності) діяльності підприємства. Катастрофічний рівень економічної безпеки.

Розроблено автором.

Надані у табл. 1 варіанти комбінування сигнатурних функцій значень фінансових показників не лише дозволяють отримати уявлення про стан фінансової складової (що само по собі має аналітичне значення), а й у загальному вигляді показати його вплив на економічну безпеку підприємства.

У табл. 2 представлений опис ситуації (конкретний склад обставин) з економічною безпекою підприємства, які складаються під впливом стану її фінансової складової. Абстрагування при описі ситуацій з економічною безпекою підприємства у табл. 2 від другої складової оцінки – ринкової – дозволяє відокремити фінансову складову як найсуттєвішу.

Таблиця 2

Якісна оцінка фінансової складової економічної безпеки підприємства (фрагмент)

№ з/п*	**Ситуації**
Ситуації безпеки	
1	Висока оцінка фінансової складової, яка є опосередкованим свідченням збалансованості функціональних підсистем підприємства, відсутності зсувів та деформацій у системі "підприємство" і, відповідно, суттєвих загроз у внутрішньому та зовнішньому середовищі діяльності підприємства. Підприємство перебуває у стані безпеки
2	Незначні внутрішні структурні диспропорції у фінансовій складовій (витрати підприємства зростають швидше, ніж його доходи) є передумовою виникнення внутрішніх загроз діяльності підприємства, розвиток яких (не говорячи вже про реалізацію) можна попередити завдяки здійсненню низки безпекозабезпечувальних заходів. Ситуація контрольована, але актуалізує безпекозабезпечувальну діяльність підприємства (потрібні заходи з виправлення внутрішніх структурних диспропорцій). У противному випадку реальні погіршення фінансового стану підприємства та зменшення його стабільності через зменшення запасу фінансової міцності. Підприємство перебуває у стані безпеки, але виникають передумови (хоча віддалені та ймовірні) для його ймовірного погіршення
…	
	Ситуації актуалізації загроз
6	Середні оцінки фінансової складової зумовлені структурними деформаціями в інших складових економічної безпеки, які створюють вагомі підстави для формування внутрішніх загроз діяльності підприємства, що вже почали реалізовуватися. У безпекозабезпечувальній діяльності необхідно акцентувати увагу на збереженні обсягів (масштабу) діяльності підприємства, оптимізації внутрішніх процесів, що ведуть до виникнення витрат, ефективному залученні наявних резервів для попередження розвитку реально виниклих загроз. Підприємство перебуває у стані відносної безпеки, але за відсутності активної безпекозабезпечувальної діяльності неминуча активна реалізація загроз та її негативні наслідки
7	Структурні деформації у фінансовій складовій посилюються через швидше зростання витрат порівняно зі зростанням доходів підприємства, причинами чого можуть бути криза зростання, зменшення якості управління внутрішніми процесами у системі "підприємство". За неусунення причин можливе погіршення результатів фінансової діяльності підприємства аж до виникнення збитків та суттєвого погіршення ліквідності. Підприємство перебуває у стані відносної безпеки, але ймовірність активізації та реалізації загроз зростає
…	
Ситуації небезпеки	
12	Зменшення можливостей фінансування діяльності створює вагомі підстави для контрольованої регресії діяльності підприємства завдяки наявності резервів беззбиткового зменшення доходу, що загрожує переходом до системної кризи. Підприємство перебуває у стані небезпеки через реалізацію загроз, причинами яких є деформації у структурних складових економічної безпеки, які у загальному вигляді зумовили незадовільну оцінку фінансової складової. Актуалізація кризових явищ в діяльності підприємства. Головним завданням безпекозабезпечувальної діяльності становиться уповільнення реалізації загроз, запобігання їхньому розвитку, підготовка до негативних наслідків реалізації загроз
13	Стан фінансової складової економічної безпеки свідчить про загострення регресії та ознаки реальності переходу до системної кризи в діяльності підприємства. Чистий грошовий потік підприємства зростає, але джерелом зростання є монетизація раніше отриманих результатів або збільшення позикового капіталу. Підприємство перебуває у стані небезпеки, який погіршується через активізацію реалізації внутрішніх загроз (завдяки їхньої каталізації, у тому числі через вплив стану зовнішнього середовища). Головним завданням безпекозабезпечувальної діяльності становиться запобігання розвитку загроз, уповільнення їхньої реалізації і зменшення негативних наслідків реалізованих загроз. Активізація кризових явищ в діяльності підприємства
…..	

№ з/п*	Ситуації
	Критичні ситуації
16	Активізація кризового стану в діяльності підприємства через суттєву невідповідність його витрат масштабу діяльності, що зменшується, внаслідок чого виникають збитки. Наявні яскраво виражені ознаки системної кризи в діяльності підприємства, його деградації аж до елімінації діяльності або банкрутства підприємства. Підприємство перебуває у небезпеці, для виводу з якої у безпекозабезпечувальній діяльності потрібні значні ресурси та надзвичайної якості антикризовий менеджмент. Розрішитися така ситуація може шляхом продовження процесів керованої елімінації діяльності підприємства у разі її цільового характеру. Економічна безпека як така в підприємства відсутня

Розроблено автором.

У табл. 2 номера ситуацій відповідають номерам у табл. 1.

Описані у табл. 2 ситуації не лише надають загальне уявлення про стан фінансової складової та її вплив на економічну безпеку підприємства (що само по собі важливе), вони придатні ще й до такого:

– створюють загальні підстави для аналізу ситуації, що склалася у фінансовій складовій, виявлення її найскладніших аспектів та «вузьких місць»;

– дозволяють виявити причини ситуації, що склалася, а також можливі шляхи та способи її поліпшення;

– дозволяють виявити загрози фінансовій діяльності підприємства, що реалізувалися, та встановити ймовірність реалізації наявних реальних загроз, спрогнозувати можливі наслідки реалізації цих загроз;

– є підставою для визначення дій для поліпшення ситуації;

– роблять відповідні зміни у фінансовій діяльності підприємства, що знаходяться в його компетенції, а за відсутності можливості здійснити їх, адаптуватися до ситуації.

Перевагою якісного оцінювання у розробленій моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства (табл. 1-2) є його попереджувальний характер, незважаючи на використання значень фінансових показників минулого періоду. Наприклад, зменшення чистого грошового потоку (ситуація 3 у табл. 1) ще не свідчить про актуалізацію надто серйозних загроз діяльності підприємства та послаблення його економічної безпеки, але є тривожним сигналом. Збереження такої ситуації є небезпечним для підприємства і з часом може перетворитися на загрозу його діяльності. Так само й зменшення доходу підприємства при збереженні позитивної динаміки інших вибраних для моделі фінансових показників (ситуація 4 у табл. 1) ще не є загрозою діяльності підприємства та послаблення його економічної безпеки. Але разом з тим така ситуація свідчить про вихід підприємства на «плато доходу» на сегменті ринку, де представлено його продукцію.

Таким чином, якісне оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства у пропонованій моделі не є складним та трудомістким, базується на використанні наявних показників фінансової діяльності підприємства. Результати якісного оцінювання фінансової складової дозволяють отримати загальне уявлення про її стан, побачити тенденції, що формуються, посилюються або послабляються у фінансовій діяльності підприємства, з'ясувати, чи не становлять вони загрози діяльності підприємства, та проаналізувати їхній вплив на його економічну безпеку у поточний період. Тобто фактично у пропонованій моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства реалізовано ідею концепції управління за слабкими сигналами, зміст та практичне використання якої достатньо докладно описано в сучасній науковій літературі [9–12].

Для візуалізації якісної оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства, яку отримано з використанням зазначених одиничних показників, використано відомий інструмент аналізу співвідношення між множинами – діаграми Венна-Ейлера [13]. Оскільки кількість аргументів (значень сигнатурної функції для окремих пре-аргументів) для оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства дорівнює 4 (n=4), то кола Ейлера-Венна побудовано у специфічній формі – на основі еліпсів, тобто в еліпсовій формі кіл Ейлера-Венна для 4-х множин (рис. 1). Номера сегментів на перетинанні множин на рис. 1 відповідають номерам ситуацій у табл. 1 та 2.

Якісне оцінювання фінансової складової економічної безпеки у розробленій моделі (табл. 1-2, рис. 1) дозволяє, абстрагувавшись від другої складової (ринкової), дійти висновку про економічну безпеку підприємства на основі вибраних аргументів з неявним припущенням, що всі пре-аргументи (вибрані фінансові показники) мають однакову важливість та однаково інтенсивно впливають на фінансову складову економічної безпеки підприємства. Але це є не повністю справедливим, оскільки для різних часових періодів значення вибраних фінансових показників з точки зору їхнього впливу на стан фінансової складової економічної безпеки підприємства різне. У табл. 3 показано пріоритетність вибраних фінансових показників в оцінюванні фінансової складової у різні часові періоди.

У табл. 3 показано пріоритетність не абсолютної інформаційної цінності фінансових показників у певному періоді, а вказано їхню пріоритетність саме у контексті оцінювання фінансової складової

економічної безпеки підприємства. Тому надана пріоритетність показників фінансової діяльності підприємства має вузьке цільове призначення – оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства.

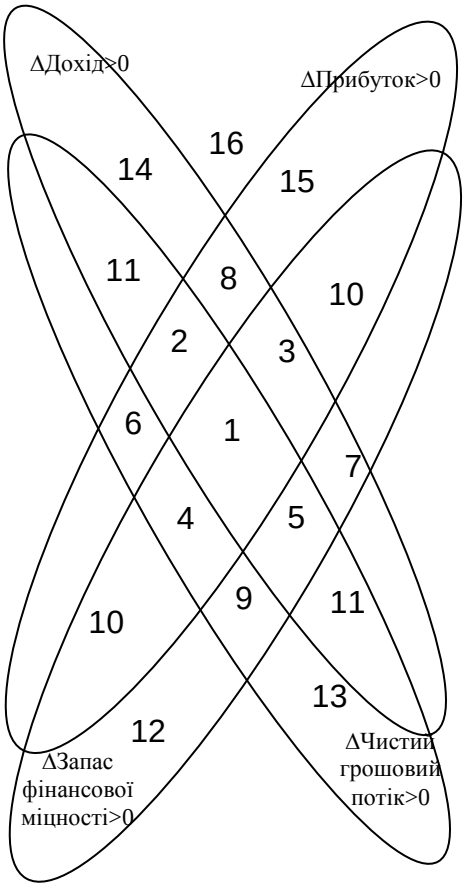

Рис. 1. Візуалізація якісних оцінок фінансової складової економічної безпеки підприємства
Розроблено автором.

У короткостроковому періоді з точки зору впливу фінансової складової на економічну безпеку підприємства найвпливовішим є показник чистого грошового потоку, який свідчить про наявність коштів, що незалежно від виду, масштабу та фінансового результату діяльності визначає можливість її фінансування у поточному періоді, тобто убезпечує діяльність підприємства від нестачі коштів і нівелює загрозу їхньої відсутності. Другим за пріоритетністю в оцінюванні фінансової складової економічної безпеки підприємства у короткостроковому періоді є показник прибутку.

Таблиця 3

Пріоритетність фінансових показників в оцінюванні фінансової складової економічної безпеки підприємства за часовими періодами

Період	**Пріоритети***			
	I	**II**	**III**	**IV**
Довгостроковий період	Дохід	Прибуток	Чистий грошовий потік	Запас фінансової міцності
Середньостроковий період	Прибуток	Чистий грошовий потік	Дохід	Запас фінансової міцності
Короткостроковий період	Чистий грошовий потік	Прибуток	Дохід	Запас фінансової міцності

Розроблено автором.

Іншою є пріоритетність показників оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства у середньостроковому періоді: найпріоритетнішим є показник прибутку. У середньостроковому періоді отримати підприємству додаткові кошти можна за рахунок залученого капіталу

(у вигляді банківського кредиту, шляхом випуску облігацій) або за рахунок збільшення статутного фонду (докапіталізації підприємства за рахунок внесків його власників за їхньої згоди). Показник чистого грошового потоку у середньостроковому періоді має менше значення в оцінюванні фінансової складової економічної безпеки підприємства, ніж показник прибутку. Адже фінансового результату діяльності підприємства та наявних коштів достатньо для забезпечення принаймні нормального рівня економічної безпеки підприємства.

У довгостроковому періоді для оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства інтерес, в першу чергу, становить дохід підприємства, оскільки саме він забезпечує необхідні для безпекозабезпечувальної діяльності підприємства ресурси, свідчить про можливості її активного здійснення та наявність передумов зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства. Інші показники для оцінювання у довгостроковому періоді за пріоритетністю розташувалися у такому порядку: прибуток, чистий грошовий потік та запас фінансової міцності.

З урахуванням різної вагомості вибраних фінансових показників в оцінюванні фінансової складової економічної безпеки підприємства формулу (2) для отримання кількісної оцінки фінансової складової трансформовано в такий спосіб:

$$EV_{F_ES} = \sum_{i=1}^{4} \alpha_i * \text{sign}(\Delta A_i), \quad (3)$$

де EV_{F_ES} – аналітична (кількісна) оцінка фінансової складової економічної безпеки підприємства;

$\text{sign}(\Delta A_i)$ – сигнатурна функція зміни кожного з одиничних показників моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства (дохід підприємства, запас фінансової міцності, прибуток та чистий грошовий потік);

i – індекс оператора суми, який змінюється від одиниці до кількості використовуваних аргументів (у запропонованій моделі дорівнює 4);

α – ваговий коефіцієнт впливу показника на кількісну оцінку фінансової складової економічної безпеки підприємства у певному періоді.

У формулі (3) сигнатурна функція для кожного з показників в аналізованому періоді не змінюється, а ваговий коефіцієнт α варіює залежно від періоду, у якому вагомість використовуваних показників різна.

Зручність такого аналітичного (кількісного) представлення оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства полягає в тому, що воно дозволяє не просто позиційно визначити кількісну оцінку фінансової складової (згідно з табличним представленням у табл. 1-2 та графічним представленням на рис. 1), а й визначити оцінки фінансової складової залежно від вагомості кожного з аргументів для періоду різної тривалості.

Сума коефіцієнтів вагомості впливу показника на кількісну оцінку фінансової складової економічної безпеки підприємства дорівнює одиниці. Тому врахування коефіцієнтів вагомості робить межі шкали кількісного показника (оцінки) фінансової складової економічної безпеки підприємства EV_{F_ES} таким, як і межі сигнатурної функції. Різниця полягає лише в тому, що шкала оцінювання сигнатурної функції є дискретною, а шкала показника EV_{F_ES} – безперервною у загальному випадку (хоча й точково-дискретною для конкретної множини $\{\alpha\}$). Відповідно, при рівній кількості позитивних та негативних значень сигнатурної функції для первинних пре-аргументів саме знак EV_{F_ES} свідчить про переважно позитивну або переважно негативну оцінку фінансової складової економічної безпеки підприємства.

Отже, для EV_{F_ES} як результату узагальнення значень сигнатурних функцій також використано сигнатурний критерій. З формули 3 випливає, що для EV_{F_ES} діапазон показника варіює від (-1) до 1. Відповідно, чим більшим є значення показника EV_{F_ES} (але не більше 1), тим вище оцінка фінансової складової економічної безпеки підприємства. Позитивні значення показника EV_{F_ES} свідчать про високий або середній рівень економічної безпеки (за умови абстрагування від ринкової складової), негативні значення – про низький або наближення знизу до середнього. Більш докладно шкалу результуючого показника EV_{F_ES} розроблено за результатами визначення коефіцієнтів вагомості для кожного з одиничних показників фінансової складової. У такій ситуації сигнатурну функцію визначено для кожного з пре-аргументів розробленої моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства, а для розрахунку значення коефіцієнтів вагомості для кожного з аргументів $\{\alpha\}$ використано метод аналізу ієрархій.

Визначені вагові частки дозволили встановити для формули (3) показники α – вагові коефіцієнти впливу кожного з вибраних показників на кількісну оцінку фінансової складової економічної безпеки підприємства у певному періоді. Це необхідно з позиції коректнішого оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства у ситуаціях, коли кількість пре-аргументів з різними значеннями

сигнатурних функцій однакова. В такій ситуації використання формули (3) та вагових коефіцієнтів дозволить отримати точнішу кількісну оцінку фінансової складової економічної безпеки підприємства у короткостроковому, середньостроковому та довгостроковому періодах.

Для інтерпретації кількісної оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства EV_{F_ES} доцільно розроблено шкалу інтерпретації, використання якої дозволить порівняти якісну та кількісну оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства. Таку шкалу надано у табл. 4.

Лінгвістична інтерпретація результатів якісного оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства на основі таблиці з комбінуванням значень аргументів (табл. 1) та кількісного оцінювання з використанням формули (3) і шкали інтерпретації (табл. 4) в цілому збігається. Винятком є лише ситуації 2 та 12 у табл. 2.

Таблиця 4

Шкала лінгвістичної інтерпретації кількісної оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства

Діапазон значень оцінки (результуючого показника EV_{F_ES})		**Лінгвістична інтерпретація оцінки фінансової складової у поточному періоді**
Нижнє значення	**Верхнє значення**	
0,8	1	Дуже висока
0,2	0,8	Висока
-0,2	0,2	Середня
-0,8	-0,2	Низька
-1	-0,8	Дуже низька

Розроблено автором.

Висновки. Основою розробленої моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства є сигнатурні функції зміни вибраних фінансових показників діяльності підприємства, а не самі фінансові показники. Для моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки відібрано такі показники: дохід від основної діяльності, прибуток, чистий грошовий потік від основної діяльності, запас фінансової міцності підприємства.

У розробленій моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства проведено у двох аспектах: якісне оцінювання, коли оцінку фінансової складової надано у вигляді опису ситуації, що є результатом комбінування сигнатурних критеріїв зміни фінансових показників; кількісне оцінювання за допомогою аналітичного представлення оцінки фінансової складової з використанням сигнатурних функцій вибраних показників та урахуванням вагомості вибраних фінансових показників, результатом чого є узагальнена кількісна оцінка фінансової складової.

Остаточні результати кількісного та якісного оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства надано у лінгвістичній формі, що надає змогу порівняти їх і за результатами порівняння отримати уточнену оцінку фінансової складової. Загальна характеристика стану фінансової складової та її впливу на економічну безпеку підприємства за кількісним та якісним оцінюванням в цілому збігається.

Перевагою розробленої моделі оцінювання фінансової складової економічної безпеки підприємства є її попереджувальний характер, можливість побачити тенденції, що формуються, посилюються або послабляються у фінансовій складовій, з'ясувати, чи не становлять вони загрози діяльності підприємства, та проаналізувати їхній вплив на його економічну безпеку у поточний період, реально оцінити можливість реалізації наявних та потенційних загроз діяльності підприємства за слабкими сигналами.

Література

1. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво : [монографія] / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2010. – 232 с.

2. Ковальчук Н. О. Підходи до оцінювання фінансово-економічної безпеки вітчизняних підприємств / Н. О. Ковальчук, А. Г. Корбутяк // Бізнесінформ. – 2014. – № 10. – С. 249–254.

3. Портнова Г. О. Фінансова безпека підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г. О. Портнова, В. М. Антоненко // Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345–355.

4. Смірнов Ю. А. Оцінка фінансової безпеки підприємства на основі ідентифікації його фінансового стану / Ю. А. Смірнов, Т. С. Панфілова // Економіка промисловості. – 2013. – № 1–2 (61–62). – С. 313–317.

5. Козаченко Г. В. Оцінювання економічної безпеки підприємства: аналіз основних підходів / Г. В. Козаченко, Ю.С. Погорелов // Менеджмент безпеки держави, регіону, підприємства: проблеми і виклики сьогодення : [монографія] ; за заг. ред. З. Б. Живко, І. Г. Бабець. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – С. 238–251.

6. Козаченко Г. В. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2015. – № 3(55). – С. 6–18.

7. Функция Хевисайда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.math.wikia.com/wiki/%D0%A4%D1%83%D0%BD%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%A5%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%81%D0%B0%D0%B9%D0%B4%D0%B0

8. Экономико-математический энциклопедический словарь / [гл. ред. В. И. Данилов-Данильян]. – М. : Большая Российская энциклопедия: Издательский дом "ИНФРА-М", 2003. – 688 с.

9. Поплавська Ж. В. Архітектурні особливості систем раннього попередження та реагування для стратегічного управління машинобудівним підприємством / Ж. В. Поплавська, О. І. Цмоць // Економіка : зб. наук праць ЧДУ ім. Петра Могили. – 2010. – Вип. 113. – С. 121–129.

10. Поплавська Ж. В. Принципи побудови й особливості архітектури систем раннього економічного попередження та реагування / Ж. В. Поплавська, О. І. Цмоць // Журнал європейської економіки. – 2009. – Том 8 (№ 4). – С. 433–446.

11. Cabała P. Systemy wczesnego ostrzegania w przedsiębiorstwie / P. Cabala. – Krakow : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego. – 312 s.

12. Day S. G. Detecting Weak Signals That Will Make or Break Your Company / S. G. Day, P. J. H. Schoemaker. – Boston: Harvard Business School Press, 2006. – 178 с.

13. Кузичев А. С. Диаграммы Венна. История и применение / А. С. Кузичев. – М. : Наука, 1968. – 249 с.

Надійшла: 02.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Козаченко Г.В.

УДК 336.713:005.934

ГАВЛОВСЬКА Н.І., РУДНІЧЕНКО Є.М.
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ

Інституціональне середовище та основні суб'єкти, що його формують, є надзвичайно важливими елементами впливу на економічну безпеку більшості суб'єктів ринків. Фінансові установи відчувають вплив такого середовища внаслідок існування надзвичайно великої кількості нормативних документів, що забезпечують легітимне їх функціонування на певній території на визначених умовах. Тому економічна безпека фінансових установ суттєво залежить від існуючого інституціонального середовища та його базових елементів. Спостерігається дуальність впливу суб'єктів фінансово ринку та суб'єктів формування інституціонального середовища на економічну безпеку відповідної сфери в цілому і окремих учасників фінансового ринку зокрема. Запропоновано формувати адаптаційні механізмі, які б дозволяли максимально гармонізувати інтереси всіх учасників взаємодії на фінансовому ринку країни.

Ключові слова: фінансові установи, економічна безпека, інституціональне середовище.

HAVLOVSKA N., RUDNICHENKO YE.
Khmelnytskyi National University

INFLUENCE OF INSTITUTIONAL ENVIRONMENT ON ECONOMIC SECURITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS

The institutional environment and its main actors are extremely important elements of the impact on the economic security of most market players. Financial institutions feel the impact of such an environment as a result of the existence of an extremely large number of regulatory documents that ensure their legitimate functioning in a certain are under certain conditions. Therefore, the economic security of financial institutions is significantly dependent on the existing institutional environment and its basic elements. There is a duality of the influence of the subjects of the financial market and the entities of the formation of the institutional environment on the economic security of the relevant sphere in general and of individual participants in the financial market in particular. It is proposed to develop an adaptation mechanism that would maximally harmonize the interests of all participants in the interaction in the financial market of the country.

Keywords: financial institutions, economic security, institutional environment.

Вступ. Активізація євроінтеграційних процесів та започаткування реформ практично у всіх сферах суспільного життя доволі істотно змінило інституціональне середовище функціонування більшості суб'єктів господарювання, не виключенням є і фінансові установи. Кількість таких установ і умови їх функціонування свідчать про формування більш жорсткого середовища і посилення конкуренції на ринку, що разом з виходом іноземного капіталу, формує негативний тренд розвитку фінансової сфери в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти економічної безпеки фінансових установ досліджувались у працях Барановського О., Васильчика С., Герасимова П., Грищенко Р., Колодізєва О., Стаєра О., Яременко С., а інституціональне середовище було предметом досліджень Вільямсона О., Вольчика В., Девіса Л., Дігіліна О., Клейна П., Муратова А., Норта Д., Тесленко І. та інших.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є визначення впливу інституціонального середовища на економічну безпеку фінансових установ відповідно до актуальних тенденцій у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідною тезою дослідження є твердження, що економічна безпека фінансових установ суттєво залежать від середовища їх функціонування. При цьому зовнішнє середовище має інституціональний характер, а внутрішнє – обумовлюється існуванням відповідних внутрішньо-системних механізмів (функціонування, управління, розвитку тощо). Серед зазначених механізмів саме механізм управління обумовлює ефективність взаємодії внутрішньосистемних складових та адекватність реакції на виклики зовнішнього (інституціонального) середовища, що у багатьох випадках має суто прикладний інструментально-технологічний характер. Тому ґрунтовне дослідження інституціональної природи середовища функціонування фінансових установ є передумовою подальшого забезпечення їх економічної безпеки.

Вперше акцент на вивчення інституціонального середовища як безпосереднього явища, еволюція якого впливає на економічне зростання, був зроблений ученими-неоінституціоналістами, представниками так званого «підходу Вашингтонського університету» в 70-і рр. XX ст. [16].

Ще у 1971 році Д. Норт спільно з американським вченим Л. Девісом запропонували визначення терміна «інституціональне середовище», під яким вони розуміли сукупність основоположних політичних, соціальних та юридичних правил, які створюють базис для виробництва, обміну та розподілу [17, с. 6]. Саме цей термін найбільш часто вживається в сучасній економічній науці. О. Вільямсон, погоджуючись з визначенням Д. Норта та Л. Девіса, розглядав інституціональне середовище як правила гри, що визначають контекст, у якому здійснюється економічна діяльність [15]. Схожу думку висловлює американський дослідник П. Кляйн, вважаючи, що інституціональне середовище формує рамки, в яких діє людина [19].

У вітчизняній літературі представлений переважно синтез поглядів зарубіжних економістів. Згідно з найбільш поширеними визначеннями, інституціональне середовище – це сукупність основоположних політичних, соціальних та юридичних правил, які формують базис для виробництва, обміну та розподілу і визначають рамки людської поведінки [8, 14].

Дещо по-іншому трактують інституціональне середовище автори підручника «Государственное регулирование рыночной экономики», а саме як сукупність формальних і неформальних інститутів, що створюють певний суспільний клімат, рівень націленості суспільства на розв'язання існуючих проблем [3, с. 785]. Схожу думку висловлюють О.Б. Дігіліна, І.Б. Тесленко, розуміючи під інституціональним середовищем сукупність функціонуючих інститутів – економічних (власність, ціноутворення, конкуренція); інститутів соціального оточення (особливості взаємодії влади та суспільства, начальника й підлеглого, ставлення до роботи, особливості управління, неформальних відносин тощо) і духовного оточення (особливості національного характеру, моральність, духовність, патріотизм тощо) [4]. Схоже визначення навели О.С. Бєлокрилова, В.В. Вольчик та А.А. Муратов, розглядаючи під інституційним середовищем визначений упорядкований набір інститутів, що створюють матриці економічної поведінки, які визначають обмеження для суб'єктів господарювання, сформульовані в межах тієї чи іншої системи координації господарської діяльності [1].

Цікаве визначення інституційному середовищу дала О.С. Лєсная, трактуючи його як сукупність та взаємодію наявних у країні формальних і неформальних принципів, правил, норм і процедур економічної діяльності, санкціонованих законом або звичаєм, а також організацій та установ, політичних й адміністративних структур, що контролюють дотримання економічними суб'єктами законодавчих норм в інтересах усієї суспільної системи. Функціональним призначенням інституційного середовища є забезпечення умов спільної життєдіяльності суб'єктів господарювання [6].

Аналіз наведених визначень дозволяє констатувати наявність загальних підходів до розуміння інституціонального середовища з позиції сукупності правил і норм та виокремлення підходу поєднання інститутів та інституцій. Тому, перш ніж погоджуватись з одним з перелічених визначень, необхідно чітко розуміти саме поняття «середовище».

Під середовищем традиційно розуміють суспільні, матеріальні і духовні умови, що оточують людину, впливають на її існування і діяльність [11, с. 9]. Тобто, розуміючи під середовищем певну сукупність умов, найбільш коректним визначенням є саме позиція Л. Девіса та Д. Норта [18, с. 133] – фактично це класичний підхід до визначення інституціонального середовища. При цьому, на думку Д. Норта, «…правила гри є середовищем – інфраструктурним елементом у метаконструкції економічної системи, а організації (господарюючі суб'єкти) являють собою продуценти інституціональних змін, тобто їх роль безумовно полягає в ініціації «антиспокою» [9, с. 14]. На думку Д. Норта, інституціональне середовище є об'єктом дослідження на макрорівні, тоді як на мікрорівні досліджуються інституціональні угоди [10, с. 6].

Оскільки дослідження інституціонального середовища здійснюється в контексті забезпечення економічної безпеки фінансових установ, то необхідно детально дослідити як інституціональне середовище на макро- і мезорівнях, так і основні його елементи (інститути, інституції, інституціональні угоди). Ці елементи взаємопов'язані і, з одного боку, генерують небезпеки і загрози, а з іншого, – забезпечують дію захисних механізмів, регламентуючи загальні умови функціонування фінансових установ. Для деталізації впливу основних елементів інституціонального середовища на економічну безпеку фінансових установ сформовано таблицю 1, в якій наведено трактування кожного з елементів і безпосередній їх вплив на економічну безпеку фінансових установ.

У таблиці 1 нами взято за основу класичну точку зору щодо розуміння інститутів в межах інституціоналізму як форм колективної діяльності, які можуть уособлюватися як у вигляді органів державного регулювання – квазіформа колективної діяльності на основі принципу представництва влади, так і у вигляді інших суб'єктів економічних відносин, які не виступають контрагентами для підприємства, але створюють формальні чинники впливу на нього.

Інститути створюють формальні чинники впливу на економічну безпеку фінансових установ. Такі формальні чинники уособлюються переважно у нормативних актах різного рівня та подальшій поведінці формальних інститутів щодо виконання таких нормативних актів та контролю за їхнім дотриманням.

Інституції можуть носити неформальний характер, можуть не мати джерела своєї легітимації, можуть засновуватися на минулій дії, але все це не зменшує їхньої вагомості та суттєвості впливу на економічну безпеку фінансових установ.

Інституціональні угоди передбачають визначення характеру (або формалізацію) взаємовідносин у сфері економічної безпеки фінансових установ і їх потенційних контрагентів. При цьому на етапі попереднього розгляду умов угоди (як формалізованої, так і неформалізованої) існує можливість попередження негативного впливу такої взаємодії на економічну безпеку фінансових установ. Проте, інституціональні угоди не обов'язково будуть мати форму реальних контрактів, вони можуть укладатися в усній формі, можуть випливати з наявних інституцій тощо. Головною у такій ситуації є не форма, а факт домовленості та інструменти, які забезпечують її дотримання.

Таблиця 1

Вплив основних елементів інституціонального середовища на економічну безпеку фінансових установ (адаптовано за [2, с. 27])

Елемент	Трактування елемента	Вплив на економічну безпеку фінансових установ
Інститути	Специфічні функціональні і організаційні форми колективної діяльності, що є стійкими структурними утвореннями і регламентують діяльність суб'єктів господарювання [5, с. 53]	Формування формальних чинників впливу на економічну безпеку фінансових установ
Інституції	Звичаї, традиції, правила і норми соціальної поведінки, згідно з якими суб'єкти господарювання здійснюють свою діяльність [5, с. 53]	Формування неформальних чинників впливу на економічну безпеку фінансових установ
Інституціональні угоди	Домовленості між індивідами і/або їх групами, що визначають способи кооперації і конкуренції [18, с. 135]	Визначення характеру (або формалізація) взаємовідносин фінансових установ і потенційних контрагентів з можливістю попередження негативного впливу на економічну безпеку
Інституціональне середовище	Сукупність різнорівневих інститутів, які розглядаються як інституційна матриця формальних правил і неформальних обмежень [7, с. 26]	Формування поля гри фінансових установ, що характеризується відповідним рівнем безпеки взаємодії

Поняття інституціонального середовища є дуже широким, але у межах дослідження, з позиції економічної безпеки фінансових установ, інституціональне середовище ми пропонуємо розглядати як поле гри фінансових установ, що характеризується відповідним рівнем безпеки взаємодії. Інституціональне середовище і економічні відносини формуються і змінюються у складній взаємодії. З одного боку, суб'єкти економіки і інститути формують і розвивають ці відносини. Інститути формують і закріплюють наявну систему економічних відносин. У самій зміні інститутів і інституціонального середовища реалізуються інтереси соціальних верств населення і груп, що відображають місце і соціально-економічні ролі в загальній системі економічних відносин. З іншого боку, самі економічні відносини розвиваються під впливом ситуації, інституціонального середовища, стабілізуючи економічний порядок і фіксуючи в своїх елементах – нормах, традиціях, правилах поведінки, організаціях, системах прийняття рішень – різні етапи соціально-економічної історії [13, с. 575].

Характеризуючи фактичний стан інституціонального середовища та його основні нормативні елементи у сфері економічної безпеки, доцільно підкреслити, що Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, метою якої є визначення основних засад та напрямів державної політики щодо забезпечення національної безпеки держави у фінансовій сфері. Визначення концептуальних засад формування ефективного та дієвого механізму державного управління ризиками у фінансовій сфері, спрямованого на запобігання кризовим явищам та мінімізацію їх наслідків, забезпечить ефективне функціонування національної економіки та економічне зростання держави [12]. Таким чином, функціонування фінансових установ безпосередньо впливає на стан національної економіки та є запорукою економічного зростання держави.

Висновки. Отже, не лише інституціональне середовище впливає на стан економічної безпеки фінансових установ, а й стан економічної безпеки фінансових установ впливає на інституціональне середовище. Такий дульний вплив обумовлює необхідність формування доволі жорстких механізмів взаємодії з елементами адаптаційних складових, які б забезпечували відповідну гнучкість та життєздатність системи в цілому. Реакції учасників фінансового ринку на «інституціональні подразники» може бути різною, однак лише за умови гармонізації інтересів суб'єктів формування інституціонального середовища з самими фінансовими установами забезпечить економічну безпеку в досліджуваній сфері.

Література

1. Белокрылова О. С. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике / Белокрылова О. С., Вольчик В. В., Мурадов А. А. – Ростов-на-Дону : Изд-во РГУ, 2000. – 89 с.

2. Гавловська Н. І. Інституціональна природа економічної безпеки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Н. І. Гавловська // Бізнес Інформ. – 2016. – № 5. – С. 26–31.

3. Государственное регулирование рыночной экономики : учебн. / общ. ред. В. И. Кушлина. – М. : Изд-во РАГС, 2005. – Г. 11. – 832 с.

4. Дигилина О. Б. Институциональная среда и институциональные ограничения модернизации российского здравоохранения [Электронный ресурс] / О. Б. Дигилина, И. Б. Тесленко // Социальные аспекты здоров'я населения. – 2008. – № 3. – Режим доступа : http://vestnik.mednet.ru/content/view/81/30/lang,ru/.

5. Зотов В. В. Институциональныепроблемыреализациисистемныхфункцийэкономики / В. В. Зотов, В. Ф. Пресняков, В. О. Розенталь // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 51–69.

6. Лєсная О. С. Об'єднання підприємців – ефективні інститути впливу на підприємницьке середовище / О. С. Лєсная // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 117–120.

7. Манцуров І. Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки : монографія / І. Г. Манцуров. – Київ : НДЕІ, 2011. – 655 с.

8. Національна економіка : навч. посіб. / [Мельник А. Ф., Васіна А. Ю., Желюк Т. Л., Попович Т. М.] ; за ред. А. Ф. Мельник. – К. : Знання, 2011. – 463 с.

9. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – Київ : Основи, 2000. – 198 с.

10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – Москва : Фонд «Начала», 1997. – 180 с.

11. Перепелица Г. В. Формирование институциональной среды в российской экономике : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Перепелица Галина Викторовна. – Казань, 2006. – 192 с.

12. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 № 569-р. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/569-2012-р.

13. Скаржинский М. И. Избранные труды / М. И. Скаржинский. – Кострома : КГУ им. Н.А. Некрасова, 2005. – 752 с.

14. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теория : навч. посіб. / А. А. Ткач. – К. : ЦНЛ, 2007. – 304 с.

15. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / О. Уильямсон ; пер с англ. ; научн. ред. и вступ. статья В. С. Катькало. – СПб : Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.

16. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб : ИД Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.

17. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971. – 282 p.

18. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth: A First Step towards a Theory of Institutional Innovation / L. Davis, D. North // Journal of Economic History. – 1970. – Vol. 30. – № 1. – P. 131–149.

19. Klein Peter G. New institutional economics (July 1998) [Electronic resource] / Peter G. Klein. – Mode of access : http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf.

Надійшла: 2.09.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

УДК 658.15

ДАВИДЕНКО Н.М.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРОХОЛДИНГІВ

У статті доведено значення агрохолдингів для національної економіки. Зазначено, що без своєчасної та повної діагностики руху фінансових ресурсів та оцінки фінансових наслідків, дії фінансових менеджерів не можуть бути успішними, а фінансові результати діяльності агрохолдингів – позитивними. Визначено фінансову діагностику як процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів збільшення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий результат, рентабельність, дохід, ліквідність, активи, ефективність, аналіз.

DAVYDENKO N.
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STATE OF AGROHOLDINGS

The purpose of the study is to diagnose the movement of financial resources and assess the financial implications of production activities to substantiate effective decisions by financial managers in managing the financial resources of agricultural holdings. The article shows the importance of agroholdings for the national economy. It is noted that without timely and complete diagnostics of the movement of financial resources and assessment of financial consequences, the actions of financial managers can not be successful, and financial results of the activities of agricultural holdings are positive. The financial diagnostics as a process of studying the financial condition and the main results of the financial activity of the enterprise are identified in order to identify reserves to increase its market value and ensure effective development. The financial position of companies in 2016 remains in the range of optimality, but the revealed trends in financial indicators indicate the need for more in-depth analysis to identify the reasons that adversely affect the company's business and the adoption of effective management decisions. The results of the analysis indicate that Kernel has a satisfactory financial strength and robust production potential in relation to the MHP S.A. agroholding, then financial managers should carefully consider the indicators that characterize the financial situation and take appropriate measures.

Keywords: Financial condition, financial result, profitability, income, liquidity, assets, efficiency, assets.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки, формуючи її ринковий соціально-орієнтований характер, через трансформації має вирішити три рівно пріоритетних стратегічних завдань:

1. Забезпечення продовольчої безпеки держави.
2. Формування сталого, ефективно функціонуючого, експортоорієнтованого сільського господарства, що базуватиметься на конкурентних перевагах.
3. Розвиток сільської місцевості, в межах сільськогосподарського виробництва [1, с.7–9].

У розвитку економіки України дедалі більшу роль відіграють агрохолдинги, які проводять політику концентрації земельних угідь та формують потужні вертикально інтегровані структури. Їх кількість зростає – у 2007 р. в Україні було зареєстровано 18 агрохолдингів, що мали у користуванні 1,7 млн га земельних угідь, а на початок 2013 року в країні нараховувалось вже майже 80 агрохолдингів, які обробляли більше ніж 10 млн га [2], а в 2016 р. – 100 агрохолдингів.

Успішна діяльність і довгострокова життєдіяльність агрохолдингів залежить від безперервної послідовності рішень фінансових менеджерів, котрі чинять економічний вплив на бізнес. Ці рішення викликають рух фінансових ресурсів, які забезпечують бізнес. Без своєчасної та повної діагностики руху фінансових ресурсів та оцінки фінансових наслідків, дії фінансових менеджерів не можуть бути успішними, а фінансові результати діяльності агрохолдингів позитивними.

Щоб бути успішним, фінансові менеджери повинні постійно стежити за ситуацією на ринку і забезпечувати високу конкурентоздатність агрохолдингів. Це досягається через постійний моніторинг фінансового стану агрохолдингу.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад діагностики фінансового стану підприємств зробили вчені-економісти: В.М. Івахненко, Л.А. Лахтіонова, Є.В. Мних, А.М. Поддєрьогін, О.О. Терещенко, С.І. Шкарабан та ін. Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних науковців і практиків, зокрема: І.Т. Балабанова, Л. Бернстайна, В.В. Ковальова, М.Р. Метьюса, Д. Міддлтона, Ж. Рішара, В.М. Родіонової, Г.В. Савицької, Д. Стоуна, Е. Хелферта, А.Д. Шеремета та ін.

Узагальнюючи надбання науковців, можна зробити висновок, що фінансовий стан суб'єкта господарювання є результатом взаємодії всіх елементів виробничо-фінансових відносин, що визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується сукупністю показників, які відображають формування, наявність і використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. В ринковій економіці фінансовий стан суб'єктів господарювання відображає кінцеві результати їх діяльності.

Мета дослідження полягає у діагностиці руху фінансових ресурсів та оцінці фінансових наслідків виробничої діяльності для обґрунтування ефективних рішень фінансовими менеджерами при управлінні фінансовими ресурсами агрохолдингів.

Викладення основного матеріалу. Забезпечити інтенсивний розвиток сільського господарства спроможний корпоративний сектор виробників сільськогосподарської продукції, який об'єднує сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм: державні підприємства, приватні підприємства, господарські підприємства, виробничі кооперативи тощо. Вони мають право юридичної особи і здійснюють виробничу діяльність у галузі сільського господарства.

Аграрні холдинги – одна з особливостей сучасного розвитку аграрного виробництва. Дослідження діяльності агрохолдингів, як форми організації агропромислового виробництва засвідчує, що основним шляхом їх створення є інвестування капіталу вітчизняного чи іноземного походження в переробну промисловість, що забезпечує швидкий його обіг і окупність [2].

У якості об'єктів дослідження нами були обрані два агрохолдинги, які не тільки займають провідну позицію на українському ринку, але й активно експортують продукцію: МНР S.A. ("Миронівський хлібопродукт") і Kernel Holding S.A. Цінні папери цих компаній котируються на європейських фондових біржах (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика МНР S.A. та Kernel Holding S.A. в 2016 році*

	Kernel Holding S.A.	**МНР S.A.**
Площа земельних угідь, тис. га	**385**	**400**
Сегменти діяльності	виробництво соняшникової олії, виробництво бутильованої олії, виробництво зерна, портові термінали, послуги елеваторів, сільське господарство	рослинництво та виробництво кормів, птахівництво, переробка м'яса, виробництво соняшникової олії, вирощування овочів і фруктів
Країна реєстрації	Люксембург	Люксембург
Біржа, на якій розміщено акції	Варшавська фондова біржа	Лондонська фондова біржа
Дохід від реалізації за 2016 рік, млн доларів США	1988	1135
EBITDA за 2016 рік, млн доларів США	346	415
Чистий прибуток за 2016 рік, млн доларів США	225	69

* Розрахунки автора на основі даних звітності за 2016 фінансовий рік

МНР S.A. ("Миронівський хлібопродукт") – одна з провідних агропромислових компаній в Україні, діяльність якої зосереджена на виробництві м'яса птиці та вирощуванні зернових (рис. 1).

До складу МНР S.A. входять 20 підприємств, розташованих у Київській, Черкаській, Дніпропетровській, Донецькій, Вінницькій, Івано-Франківській, Херсонській областях та АР Крим. Підприємства створюють замкнутий цикл м'ясного виробництва: вирощування зернових, виготовлення комбікормів, вирощування батьківського поголів'я худоби, виробництва і переробки м'яса. Окрім того, підприємства холдингу займаються виробництвом соняшникової олії, а також вирощуванням овочів і фруктів.

У 2016 році, дохід збільшився на 10% в результаті збільшення обсягів продажу курячого м'яса і рослинної олії, частково компенсується зниження міжнародних експортних цін на курку.

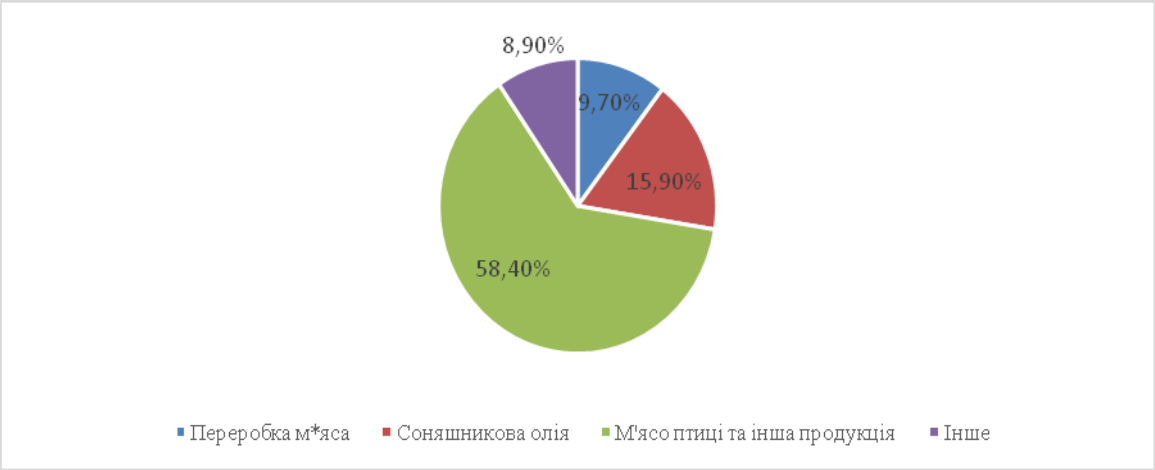

Рис. 1. Структура доходів від реалізації МНР S.A. 2016 р.

Стратегія розвитку Kernel Holding S.A. та МНР S.A., як й інших агрохолдингів країни, впродовж останніх 10 років передбачала активну інвестиційну політику: придбання нових активів в Україні та за її межами, будівництво нових підприємств та розбудову інфраструктури. Фінансування цих проектів відбувалось, в першу чергу, за рахунок позикового капіталу у розрахунку на стабільне та довготривале зростання компаній (рис. 2).

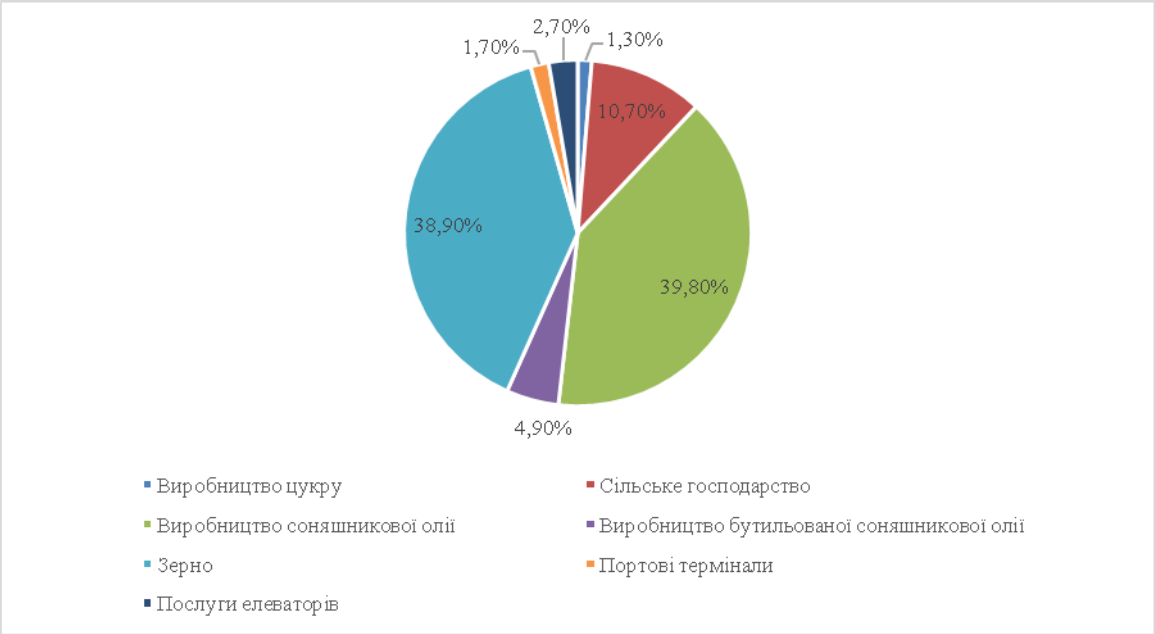

Рис. 2. Структура доходів від реалізації Kernel Holding S.A. 2016 р.

Kernel Holding S.A. є провідним експортером соняшникової олії і шроту та одним з найбільших експортерів зернових з чорноморського регіону, щорічно постачаючи на міжнародний ринок близько 6 млн тонн сільськогосподарської продукції.

Дохід від реалізації Kernel Holding S.A. у 2016 фінансовому році склав 1988 млн доларів США, що на 14,4 % менше, ніж у попередньому році. EBITDA компанії зменшилась на 22,4 % – до 223 млн доларів США. Чистий збиток за 2016 фінансовий рік склав 98,3 млн доларів США, у першу чергу, через збитки від курсової різниці та інші витрати. Діяльність Kernel Holding S.A. вперше була збитковою із 2007 року (рис. 3).

Дохід від реалізації МНР S.A. знизився у 2016 р. у порівнянні із 2015 р. на 7,8 % при зростанні EBITDA на 41,9 %. Чистий збиток компанії склав 412 млн дол. США (рис. 4).

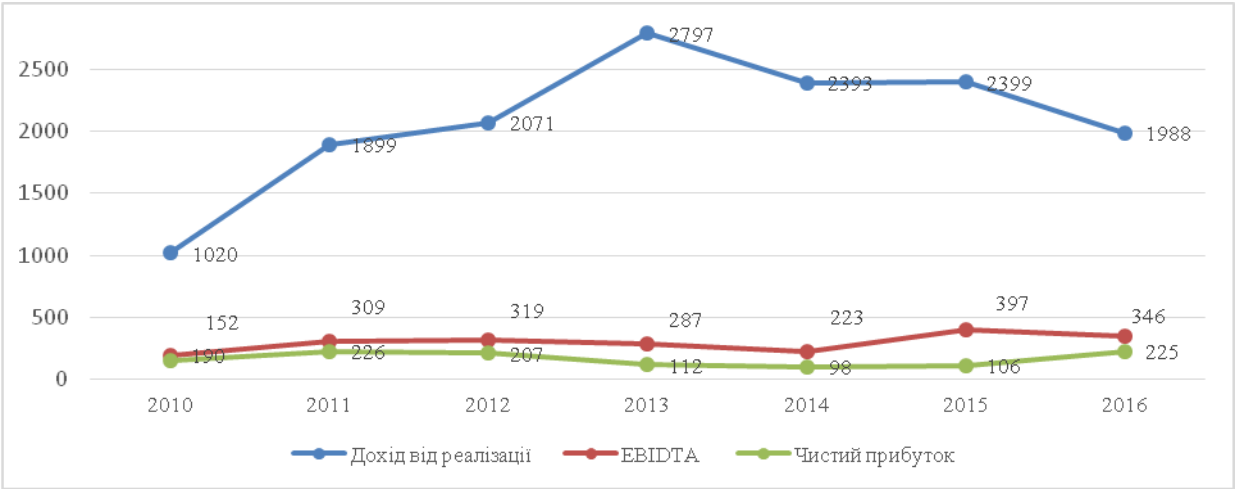

Рис. 3. Динаміка фінансових показників Kernel Holding S.A у 2010–2016 рр.

Зниження фінансових показників та зростання ризиків негативно відобразилось на вартості акцій обох компаній. Вартість глобальних депозитарних розписок (GDR) МНР S.A., еквівалентних 1 простій акції, знизилась із 18,80 дол. США на 24.03.2016 р. до 17,00 дол. США на 01.03.2017 р., тобто на 18% за рік.

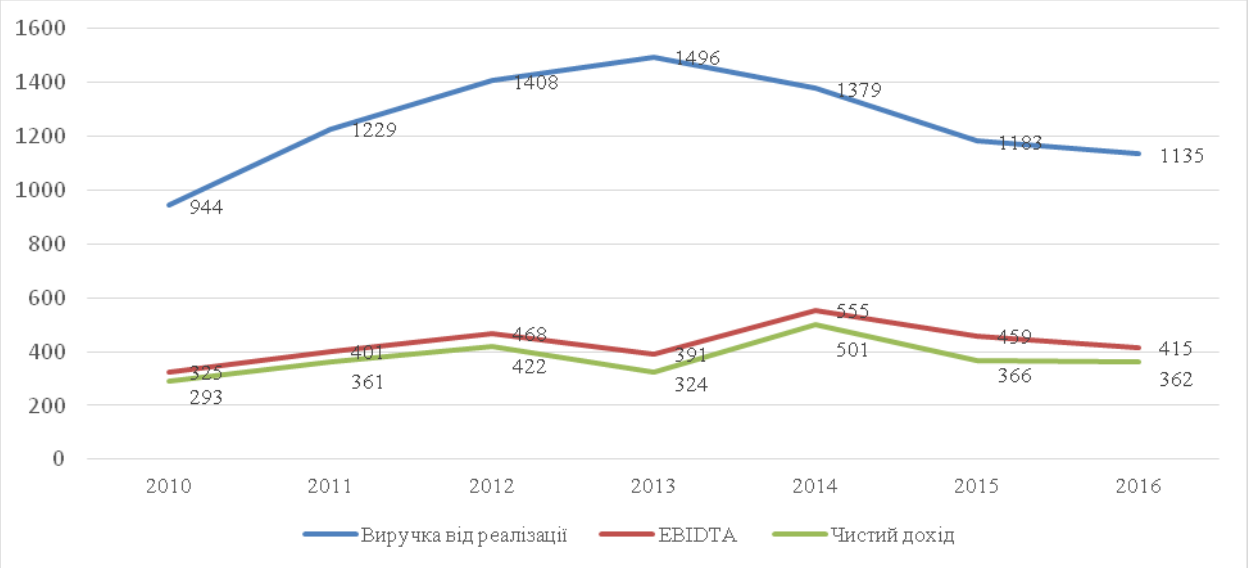

Рис. 4. Динаміка фінансових показників МНР S.A. у 2010–2016 рр.

Активи Kernel Holding S.A. впродовж 2014 р. зменшились на 639,804 млн дол. США, або на 24,9 % (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз структури активів та пасивів Kernel Holding S.A.*

Активи								
	2013 р.		**2014 р.**		**2015 р.**		**Відхилення**	
	значення, млн дол. США	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**
Необоротні активи	1212,74	47,1	950,64	49,2	807,06	55,1	-405,68	8
Оборотні активи	1361,09	52,9	983,39	50,8	658,55	44,9	-702,54	- 8
Баланс	2573,83	100	1934,03	100	1465,61	100	-1108,22	-
Пасиви								
	2013 р.		**2014 р.**		**2015 р.**		**Відхилення**	
	значення, млн дол. США	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**
Власний капітал	1304,47	50,7	980,33	50,7	890,84	60,8	-413,63	10,1
Короткострокові зобов’язання	910,23	35,3	754,86	39,0	458,10	31,2	-452,13	- 4,1
Довгострокові зобов’язання	359,13	14,0	198,83	10,3	116,67	8,0	-242,46	- 6,0
Баланс	2573,83	100	1934,02	100	1465,61	100	-1108,22	-

*Розраховано за даними фінансової звітності корпоративних підприємств

В 2015 р. порівняно з 2013 р. відбулось скорочення балансової вартості необоротних активів на 405,68 млн дол. США, оборотних активів – на 702,54 млн дол. США. У структурі пасивів зросла частка власного капіталу, хоча його абсолютна величина зменшилася на 413,63 млн дол. США та зменшення частки короткострокових та довгострокових зобов’язань на 4,1% та 6 % відповідно.

Досліджуючи структуру активів МНР S.A. у 2015 р. зазначимо, що їх вартість скоротилась на 474,59 млн дол. США, з них необоротні активи на 320,1 млн дол. США, а необоротні – на 372,24 млн дол. США (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз структури активів та пасивів МНР S.A.*

	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення	
Активи								
	значення, млн дол. США	**структура, %**	**значення, млн дол.США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**
Необоротні активи	1658,91	59,9	1561,66	68,1	1338,81	64,5	-320,1	4,6
Оборотні активи	1109,16	40,1	731,82	31,9	736,92	35,5	-372,24	-4,6
Баланс	2768,07	100	2293,48	100	2075,73	100	692,34	-
Пасиви								
	2013 р.		**2014 р.**		**2015 р.**		**Відхилення**	
	значення, млн дол. США	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**	**значення, млн дол. США**	**структура, %**
Власний капітал	1249,20	45,1	945,52	41,2	672,84	32,4	-576,36	-12,7
Короткострокові зобов'язання	328,43	11,9	428,26	18,7	373,41	17,9	44,98	6
Довгострокові зобов'язання	1190,43	43,0	919,70	40,1	1029,48	49,7	160,95	-6,7
Баланс	2768,07	100	2293,48	100	2075,73	100	-692,34	-

*Розраховано автором за даними фінансової звітності корпоративних підприємств

Власний капітал компанії зменшився в 2015 р. на 576,36 млн дол. США, короткострокові зобов'язання зросли на 44,98 млн дол. США, а довгострокові зобов'язання навпаки зменшилися на 160,95 млн дол. США.

Несприятливі макроекономічні зміни в економіці України негативно вплинули на фінансові результати агрохолдингів. Пріоритетними напрямками розвитку для вертикально інтегрованих агропромислових компаній, як ми бачимо на прикладі Kernel Holding S.A. і МНР S.A., мають стати оптимізація структури капіталу, підвищення рентабельності операційної діяльності за рахунок оптимізації витрат. Українські агрохолдинги у середньостроковій перспективі мають бути націлені на використання можливостей завоювання нових ринків збуту, у першу чергу ринку країн ЄС. При цьому необхідно дослідити питання оцінювання фінансового стану агрохолдингів в сучасних умовах. Найвідомішим та загальновизнаним інструментом діагностики фінансового стану підприємства є коефіцієнтний метод аналізу (табл. 4).

Таблиця 4

Результати фінансової стійкості МНР S.A. та Kernel Holding S.A.

Показники	**Kernel Holding S.A**		**МНР S.A**	
	2015 рік	**2016 рік**	**2015 рік**	**2016 рік**
Коефіцієнт автономії	0,30	0,33	0,21	0,20
Коефіцієнт фінансової залежності	0,70	0,67	0,79	0,80
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,3	1,1	1,81	1,80
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,60	0,61	0,52	0,53
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,64	0,51	0,60	0,48
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,1	1,8	1,3	1,7

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

На основі звітів компаній, проведено експрес-дослідження фінансової стійкості даних агрохолдингів та діагностику загрози банкрутства за системою показників Бівера. Результати дослідження (табл. 5) показали, що фінансова стійкість МНР S.A. та Kernel Holding S.A у 2015–2016 рр. усіх коефіцієнтів, що входять до системи показників Бівера є приблизно однаковими та стабільними.

За трьома показниками із п'яти МНР S.A. входить до зони С, до якої відносяться підприємства, що знаходяться за 1 рік до банкрутства. Відповідає нормативним значенням лише коефіцієнт покриття, значення якого перебуває у межах зони А (стійка, прибуткова компанія). Kernel Holding S.A., відповідно до

проведених розрахунків, має кращий фінансовий стан, проте за чотирма коефіцієнтами компанія знаходиться у зоні В (підприємства за 5 років до банкрутства) та за одним – у зоні С.

Таблиця 5

Результати експрес-дослідження фінансової стійкості МНР S.A. та Kernel Holding S.A. за системою показників У. Бівера

Показники	Kernel Holding S.A				MHP S.A			
	2015 рік		2016 рік		2015 рік		2016 рік	
	Значення	Зона	Значення	Зона	Значення	Зона	Значення	Зона
Коефіцієнт Бівера	0,201	B	0,204	B	0,198	B	0,187	B
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,023	C	1,163	B	5,85	A	-17,96	C
Коефіцієнт фінансового важеля	0,493	B	0,493	B	0,549	C	0,588	C
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	0,036	C	0,015	C	0,148	C	-0,269	C
Коефіцієнт покриття	1,495	B	1,303	B	3,804	A	2,208	A

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Kernel Holding S.A., відповідно до проведених розрахунків, має кращий фінансовий стан, проте за чотирма коефіцієнтами компанія знаходиться у зоні В (підприємства за 5 років до банкрутства) та за одним – у зоні С. Зважаючи на важливе значення обох агрохолдингів для економіки України, зниження їх фінансової стійкості є загрозливою тенденцією, яка у перспективі може негативно вплинути на інші компанії та національну економіку та її продовольчу безпеку.

Висновки. Отже, фінансовий стан компаній у 2016 р. залишається у діапазоні оптимальності, але виявлені тенденції фінансових показників свідчать про необхідність більш поглибленого аналізу для встановлення причин, що негативно впливають на діяльність підприємства та прийняття ефективних управлінських рішень. Результати аналізу свідчать, що компанія Kernel має задовільний фінансовий стан та міцний виробничий потенціал щодо агрохолдингу МНР S.A., то фінансовим менеджерам слід більш ретельно розглянути показники, що характеризують фінансовий стан та вжити відповідних заходів.

Після розгляду фінансового стану агрохолдингів слід зазначити, оцінка є необхідною передумовою для ведення діяльності підприємства усіх форм власності, а також є необхідною для основних користувачів (інвестори, власники, банки та ін.), яких цікавить фінансово-господарська діяльність вітчизняних та зарубіжних підприємств.

Література

1. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. Л.І. Федулової. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

2. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 3–15.

3. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент : підручник / Давиденко Н.М. – К. : ТОВ «Задруга», 2012. – 516 с.

Надійшла: 02.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Савчук В.К.

УДК 336:334.7

ДОЦЕНКО І. О.
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті доведено, що в умовах ринкової економіки підприємства змушені самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, тому до найважливіших завдань останніх належать питання забезпечення фінансової стійкості підприємства. Розглянуто сутність та важливість оцінки фінансової стійкості підприємств. Вивчено основні передумови оцінки фінансування діяльності підприємства та основні групи показників, що характеризують фінансову стійкість підприємств. Водночас, оцінка фінансової стійкості передбачає аналіз факторів формування показників, які характеризують стабільність функціонування підприємства з позиції забезпечення прибутковості операційної діяльності: коефіцієнти маневреності власних коштів не менш як 70 % усіх його видатків, співвідношення залучених та власних коштів; розмір виручки від реалізації; дебіторська та кредиторська заборгованість, собівартість продукції, рентабельність, прибутки, збитки у динаміці. Основними показниками для аналізу та оцінки фінансового стану підприємства є наступні коефіцієнти: абсолютної ліквідності, поточної ліквідності, загальної ліквідності (коефіцієнт покриття), автономії, незалежності, забезпеченості власними коштами. Узагальнено і систематизовано методи аналізу та оцінювання фінансової стійкості підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий стан, оцінка фінансової стійкості, платоспроможність підприємства, ліквідність підприємства.

DOTSENKO I.
Khmelnytsky National University

EFFICIENCY ESTIMATION OF FINANCING IMPROVEMENT OF ENTERPRISES` ACTIVITY

It is well-proven in the article, that in the conditions of market economy enterprises force independently to settle the problems of the financial providing of own productive and investment activity, that is why the questions of providing of financial firmness of enterprise belong to the major tasks of the last. Essence and importance of estimation of financial firmness of enterprises are considered. Basic pre-conditions of estimation of financing of activity of enterprise and basic groups of indexes that characterize financial firmness of enterprises are studied. At the same time, the estimation of financial firmness envisages the analysis of factors forming of indexes, that characterize stability of functioning of enterprise from position of providing of profitability of operating activity: correlation of the attracted and own money; a size of profit yield is from realization; a debtor and creditor debt, unit cost, profitability, incomes, losses, is in a dynamics. Basic indexes for an analysis and estimation of the financial state of enterprise are next coefficients: absolute liquidity, current liquidity, general liquidity (coefficient of coverage), autonomy, independence, provision of the personal funds. Generalized and the methods of analysis and evaluation of financial firmness of enterprise are systematized.

Keywords: financial firmness, financial state, estimation of financial firmness, solvency of enterprise, liquidity of enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. В умовах нестабільного економічного розвитку суб'єкти господарювання, зокрема підприємства, в Україні та світі стають банкрутами або опиняються в кризовій ситуації. Так частка таких підприємств порівняно із загальною кількістю зареєстрованих підприємств в Україні коливається в рамках 2-3,5 %, тоді як у країнах Європейського Союзу ця частка не досягає 2%. Розвиток фінансування діяльності підприємств є важливою передумовою забезпечення конкурентоспроможного розвитку економічної системи країни. Саме наявність ефективного процесу фінансування діяльності господарюючих суб'єктів спроможна вирішити виробничі та організаційні завдання, створити передумови для інвестиційного та інноваційного розвитку, реалізувати місію та цілі господарюючого суб'єкта, а також протидіяти й нейтралізувати ризики на небезпеки. Дослідження проблем функціонування господарюючих суб'єктів виявили, що саме недостатність фінансових ресурсів та невміле управляння ними є причиною переважної більшості проблем розвитку підприємств.

Незважаючи на різноманітність підходів методів оцінки ефективності фінансування діяльності підприємств, не існує універсального, такого, що характеризувався б максимальною точністю результатів оцінювання для всіх галузей економіки, був зручним у використанні та доступним. Саме тому з метою визначення оптимальної методики оцінки ефективності фінансування підприємств слід провести аналіз та виявити їх переваги й недоліки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансової стійкості на підприємстві вивчали відомі вітчизняні та закордоні вчені: Барановський І.О., Білик М.Д., Білуха Н.Г., Бланк І.О., Волкова О.М., Єпіфанова М.Ю., Ковальчук М.І., Костенко Т.Д., Кривицька О.Р., Лахтіонова Л.А., Мамонтова Н.А., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Савицька Г.В., Склабінська А.І., Цал-Цалко Ю.С., Філімоненко О.С. та ін. Зазначені вчені розглядають методичні підходи до оцінки фінансової стійкості та проблеми її забезпечення. Однак аналіз праць вказаних авторів показав, що разом з достатньою глибокою спрацьованістю, має місце

дискусійність а також суперечливість підходів до оцінки фінансування діяльності підприємства та забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Метою дослідження є розкриття змістових параметрів фінансової стійкості сучасних підприємств, узагальнення та систематизація методичних підходів до її аналізу та оцінювання.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки підприємства змушені самостійно вирішувати проблеми фінансового забезпечення власної виробничо-господарської та інвестиційної діяльності, тому до найважливіших завдань останніх належать питання забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності, рентабельності. У фінансування діяльності підприємств більшу і основну частину складають власні кошти, які формуються за рахунок валової виручки, прибутку, амортизаційних відрахувань та інших ресурсів.

Ефективність фінансування діяльності підприємства залежить від його фінансової стійкості, на стан якої впливають різні фактори. В загальному плані фінансова стійкість підприємств характеризується перевищенням доходів над видатками, забезпечує вільне маневрування коштами, безперебійний процес виробництва і реалізації продукції. Фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності підприємства і є головним компонентом його стабільності. На фінансову стійкість підприємства впливають асортимент і номенклатура продукції (товарів, робіт, послуг), що випускається, величина статутного капіталу, стан майна та фінансових ресурсів тощо. Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності та незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Мамонтова Н. А. стверджує, що фінансова стійкість – це такий стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення й оновлення виробництва [1]. Філімоненко О.С. визначає фінансову стійкість як стан підприємства, за якого розмір його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним [2]. Кривицька О.Р. розглядає фінансову стабільність як результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, що є визначальною ознакою його економічної незалежності [3]. Павловська О.В., Притуляк Н.М. і Невмержицька Н.Ю. розглядають фінансову стійкість із позиції спроможності підприємства за рахунок власних коштів забезпечувати запаси і витрати, не допускати невиправданої дебіторської і кредиторської заборгованості та своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями [4].

Савицька Г.В. ж визначає фінансову стійкість підприємства як здатність суб'єкта господарювати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику [5].

Отже, фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням. Вона залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами, визначається оптимальною структурою активів та оптимальним співвідношенням власних і запозичених коштів.

Розрізняють такі типи фінансової стійкості підприємств, як абсолютна фінансова стійкість, нормально-стійкий фінансовий стан, нестійкий фінансовий стан та кризовий фінансовий стан:

– абсолютна фінансова стійкість – ситуація, за якої власні оборотні кошти забезпечують запаси і витрати підприємства, а тому підприємство не залежить від банківських кредитів, має абсолютну ліквідність і забезпечує поточну та перспективну платоспроможність;

– нормально стійкий фінансовий стан – ситуація, за якої запаси і витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами; при цьому підприємство має нормальну ліквідність і платоспроможність, а також достатньо рентабельною є його операційна діяльність;

– нестійкий фінансовий стан – ситуація, за якої запаси і витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;

– кризовий фінансовий стан – ситуація, за якої запаси і витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Дослідження різних точок зору стосовно змісту поняття «фінансова стійкість» показує, що по досліджуваній проблемі немає єдиного погляду різних авторів. Не всі автори викладають своє формулювання поняття «фінансова стійкість». Більшість із них представляють фінансову стійкість більш вузько, ніж варто було б, виражаючи фінансову стійкість одним або двома показниками. Однак очевидно, що фінансова стійкість – багатомірне економічне явище, отже, виражається системою показників.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється шляхом розрахунку і порівняння окремих показників з базовими, а також вивчення динаміки їх змін за певний період. Базовими показниками можуть бути значення показників за попередній період; значення показників аналогічних фірм; середньогалузеві значення показників.

Одним із найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є визначення його платоспроможності – здатності підприємства розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями. А здатність підприємства розраховуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями називається ліквідністю. Основними показниками для аналізу та оцінки фінансового стану підприємства є наступні коефіцієнти: абсолютної ліквідності, поточної ліквідності, загальної ліквідності (коефіцієнт покриття), автономії, незалежності, забезпеченості власними коштами (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка показників фінансового стану підприємств*

Показник	Розрахунок	Рекомендоване значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Ф1 (р. 1165 + 1160) / р. 1695	0,2-0,35
Коефіцієнт поточної ліквідності	Ф1 (р. 1165 + 1160 + 1120 + 1125 + 1130 + 1135 + 1140 + 1145 +1155) / р. 1695	1,5-2,5
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	Ф1 р. 1195 / р. 1695	> 2
Коефіцієнт автономії	Ф1 р. 1495 / р. 1300	> 0,5
Коефіцієнт незалежності	Ф1 (р. 1595 + 1695) / р. 1495	≥ 0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	Ф1 (р. 1195 – 1695) / р. 1195	> 0,1

* - згруповано автором за даними [6]

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності, характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість.

Про можливість погашення поточних (короткострокових) зобов'язання за рахунок тільки оборотних активів свідчить коефіцієнт поточної ліквідності. Значення нижче 1 свідчить про високий фінансовий ризик, пов'язаний з тим, що підприємство не в змозі стабільно оплачувати поточні рахунки.

При значенні коефіцієнта покриття менше 2, платоспроможність підприємства незначна, а відповідно існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для його партнерів. Низький рівень ліквідності, як правило, свідчить про ускладнення збуту продукції, або ж погану організацію матеріально-технічного забезпечення.

Значення коефіцієнта автономії > 0,5 свідчить про незалежність від зовнішніх джерел фінансування, а також ця величина показника дозволяє припустити, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними активами. Збільшення коефіцієнта автономії свідчить про зростання фінансової незалежності, підвищення гарантії погашення підприємством своїх зобов'язань. Чим вище значення коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства.

Коефіцієнт незалежності характеризує можливість підприємства виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів. Чим більшим є значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово незалежним є підприємство, а нормативне значення прийнято вважати 0,5.

Рівень забезпеченості підприємства власними джерелами формування оборотних активів підприємства характеризує коефіцієнт забезпеченості власними коштами. Він показує скільки власних джерел формування оборотних активів підприємства приходиться на одну одиницю цих активів. Нормальним вважається такий стан, коли коефіцієнт забезпеченості власними засобами перевищує 0,1.

Фінансово-економічні коефіцієнти фінансової стійкості визначаються за інформацією бухгалтерського балансу і характеризують фінансову стабільність підприємства з погляду співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів. Водночас, оцінка фінансової стійкості передбачає аналіз факторів формування показників, які характеризують стабільність функціонування підприємства з позиції забезпечення прибутковості операційної діяльності: коефіцієнти маневреності власних коштів не менш як 70 % усіх його видатків, співвідношення залучених та власних коштів; розмір виручки від реалізації; дебіторська та кредиторська заборгованість, собівартість продукції, рентабельність, прибутки, збитки у динаміці (табл. 3).

Значення показника рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність) показує ефективність його використання. Також даний показник є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат.

Можливість відслідковувати дані процеси пов'язана з ефективною організацією фінансів підприємств. Під останньою розуміють форми, методи, способи формування, використання ресурсів, контролю за їх кругообігом з метою досягнення економічних цілей, відповідно до чинного законодавства. Коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність) характеризує рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом.

Коефіцієнт рентабельності продажу показує, яку частку становить чистий прибуток у виручці від реалізації, а також характеризує ефективність основної діяльності підприємства з точки зору генерування

коштів, які можна спрямувати на інвестування та погашення заборгованості. Він показує чистий грошовий потік від операційної діяльності, який припадає на одиницю виручки від реалізації та інших операційних доходів.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів свідчить про достатність власних оборотних засобів підприємства в тому числі. матеріальних запасів.

Таблиця 3

Оцінка показників фінансової стійкості підприємств*

Показник	Розрахунок	Рекомендоване значення
Рентабельність власного капіталу	ф. № 2 р. 2350 (2355) / ф. № 1 (Σ (р. 1495 поч. + р. 1495 кін.) х 0,5)	> 0,2
Рентабельність активів	ф. № 2 р. 2350 (2355) / ф. № 1 (Σ (р. 1300 поч. + р. 1300 кін.) х 0,5)	> 0,14
Коефіцієнт валового прибутку	ф. № 2 р. 2090 / р. 2000	≥ 0,5
Рентабельність продажу	ф. № 2 р. 2350 (2355) / р. 2000	0,3-0,15
Коефіцієнт оборотності активів	ф. № 2 р. 2000 / ф. № 1 (Σ (р. 1300 поч. + р. 1300 кін.) х 0,5)	Збільшення
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	ф. № 2 р. 2050 / ф. № 1 (Σ (р. 1101 + 1102 + 1103 + 1104 + 1110) гр. 3 +Σ (р. 1101 + 1102 + 1103 + 1104 + 1110) гр. 4) х 0,5	Збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	ф. № 2 р. 2000 / ф. № 1 (Σ (р. 1125 + 1130 + 1135 + 1140 + 1145 + 1145 + 1155) гр. 3+ Σ (р. 1125 + 1130 + 1135 + 1140 + 1145 + 1145 + 1155) гр. 4) х 0,5	Збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	ф. №2 р. 040 / ф. № 1 (Σ р. 620 - 500) гр. 3+Σ (р. 620 - 500) гр. 4 х 0,5	Збільшення

* згруповано автором за даними [7]

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки.

Щодо коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, він показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства.

Таким чином, цілком очевидно, що фахівцям-аналітикам необхідно досягнути єдності щодо системи відносних коефіцієнтів фінансової стійкості, завдяки яким забезпечується фінансова стабільність та платоспроможність суб’єктів господарювання.

Висновки. Розглянута система коефіцієнтів всебічно характеризує фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Вона найбільш часто застосовується в аналізі. Однак перелік відносних показників фінансової стійкості цим не обмежується. Залежно від конкретної програми аналізу можуть визначатися й інші співвідношення розділів і груп статей балансу. Такі фінансові коефіцієнти виконують роль уточнювальних і доповнювальних до розглянутої системи показників, або застосовуються в інших підрозділах методики аналізу фінансового стану підприємства.

Література

1. Усатюк К. К. Фінансова стійкість підприємства / К. К. Усатюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – С. 196–200.

2. Філімоненков О.С. Фінанси підприємства : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2005. – 400 с.

3. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О.Р. Кривицька // Фінанси України. – 2015. – № 3. – С. 138–143.

4. Павловська В. О. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / В. О. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.

5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Савицька Г.В. – К. : Знання, 2005. – 662 с.

6. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с

7. Климаш Н.І. Управління фінансовими ресурсами підприємства / Н.І. Климаш // Харчова промисловість. – 2008. – № 7. – С. 148–151.

Надійшла: 25.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 330.4:519.86

КОРКУНА Н.М.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДО ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В БЮДЖЕТНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Проблеми функціонування бюджетної системи кожної країни завжди перебувають у центрі уваги владних структур та різних верств населення, оскільки добробут населення та соціально-економічний розвиток країни залежать від фінансових можливостей держави, тобто від кількості бюджетних надходжень, стабільності бюджетної системи, стійкості міжбюджетних відносин та правильності й чіткості розподілу і перерозподілу бюджетних коштів.

Ключові слова: бюджетна система, міжбюджетні відносини, бюджетне регулювання, когнітивне моделювання.

KORKUNA N.
Ivan Franko National University of Lviv

USING OF THE MECHANISM OF COGNITIVE MODELLING TO DECISION-MAKING IN THE PUBLIC SYSTEM OF UKRAINE

The problems of the budget system of each country are always in the spotlight authorities and diverse population as welfare and socio-economic development of the country depends on the financial capacity of the state, the number of budget revenues, the stability of the budget system, the stability of intergovernmental relations and the validity and definition of distribution and redistribution of budget funds.

Keywords: budget system, intergovernmental relations, budget management, cognitive modelling.

Встановлення джерел доходів бюджету є важливим елементом бюджетної політики, оскільки правильність визначення джерел надходжень сприяє повному та своєчасному фінансуванню видатків на забезпечення завдань та функцій, які покладені на органи державної та місцевої влади. Тому важлива роль відводиться створенню ефективної бюджетної системи України [1, 2].

Іншим, не менш важливим, завданням бюджетної системи є досягнення ефективності у витрачанні бюджетних ресурсів, задоволенні потреб регіонів з метою їх соціально-економічного розвитку відповідно до розвитку країни.

В останні роки проблеми формування дохідної частини державного та місцевих бюджетів, міжбюджетних відносин перебувають у центрі уваги науковців і органів державного управління. Мають місце численні науково-практичні дискусії щодо розподілу державних видатків, розробки і реалізації податкової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам щодо вирішення проблем у бюджетній системі та її складових, зокрема, проблеми наповнення бюджетів усіх рівнів, їх збалансування, а також проблеми розподілу бюджетних коштів, присвячено наукові праці В. Андрущенка, О. Василика, В. Гейця, Т. Єфименко, В. Кравченка, А. Крисоватого, І. Лютого, П. Мельника, В. Опаріна, К. Павлюк, А. Соколовської, В. Федосова, С. Юрія та інших.

Проте, на сьогодні, залишаються ряд проблем, що потребують вирішення, зокрема проблема ефективного наповнення бюджетів усіх рівнів, проблема взаємовідносин державного бюджету та місцевих бюджетів в Україні у зв'язку із масштабною передачею органами центральної влади повноважень органам місцевого самоврядування.

Постановка проблеми. Метою статті є аналіз функціонування сучасної бюджетно-податкової системи та застосування методології когнітивного моделювання до процесу прийняття управлінських рішень щодо ефективного наповнення бюджетів усіх рівнів та розподілу бюджетних коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з бюджетним кодексом України «бюджет – план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду» [3].

Важливими складовими державного бюджету є його доходи та видатки. У доходах відображається податкова політика держави, у видатках – пріоритетні напрями вкладання коштів.

Як зазначається у Бюджетному кодексі України, «надходження бюджету – доходи бюджету, повернення кредитів до бюджету, кошти від державних (місцевих) запозичень, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів. Видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування» [3].

На різницю доходів і видатків бюджетів різних регіонів України впливає надзвичайно багато керованих і некерованих факторів, таких як розміри та чисельність населених пунктів, розвиток виробництва та інфраструктури, спеціалізація регіонів, кліматичні умови, екологічна та демографічні ситуації, інші фактори.

Згідно зі статтею 9 Бюджетного кодексу України класифікація доходів бюджету здійснюється за такими розділами [3]:

1) податкові надходження;
2) неподаткові надходження;
3) доходи від операцій з капіталом;
4) трансферти.

Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори та місцеві податки і збори.

Неподатковими надходженнями вважаються:

1) доходи від власності та підприємницької діяльності;
2) адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності;
3) інші неподаткові надходження.

Велику частку дохідної частини бюджету забезпечують податкові надходження (табл. 1)

Таблиця 1

Податкові надходження до зведеного бюджету України за 2010–2015 рр., млн грн.

Роки	Зведений бюджет	Державний бюджет		Місцеві бюджети	
		Усього	відсотків до зведеного	усього	відсотків до зведеного
2010	234447,7	166872,2	71,2	67575,6	28,8
2011	334691,9	261605,0	8,2	73086,9	21,8
2012	360567,2	274715,2	76,2	85852,0	23,8
2013	353968,1	262777,1	74,2	91191,1	25,8
2014	367511,9	280178,3	76,2	87333,7	23,8
2015	394452.4	295435.3	75,8	97655,6	22,4

Види податків і зборів, які функціонують у державі визначаються Бюджетним кодексом України (табл. 2).

Таблиця 2

Структура податкової системи України

<table>
<tr><th colspan="2">Загальнодержавні податки і збори</th><th colspan="2">Місцеві податки та збори</th></tr>
<tr><td colspan="2">податок на прибуток підприємств</td><td>податок на майно:</td><td>податок на нерухоме майно
плата за землю</td></tr>
<tr><td colspan="2">податок на доходи фізичних осіб</td><td>єдиний податок:</td><td>єдиний податок фіксований
сільськогосподарський податок</td></tr>
<tr><td colspan="2">податок на додану вартість</td><td colspan="2" rowspan="2">збір за місця для паркування транспортних засобів</td></tr>
<tr><td>акцизний податок:</td><td>акцизний податок
екологічний податок (з палива) – збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію</td></tr>
<tr><td>екологічний податок:</td><td>збір на першу реєстрацію транспортного засобу
екологічний податок (крім палива)
збір за спеціальне використання цільових ресурсів</td><td colspan="2" rowspan="3">туристичний збір</td></tr>
<tr><td>рентна плата:</td><td>плата за користування надрами
збір за користування радіочастотним ресурсом
збір за спеціальне використання води</td></tr>
<tr><td>мито</td><td></td></tr>
</table>

Джерело [4, ст. 18]

У Бюджетному кодексі України закріплені перелік доходів кожної з ланок бюджетної системи України, порядок і умови їх зарахування до відповідних видів бюджетів, а також перелік видатків, які здійснюють із відповідного рівня бюджету. Так, до закріплених доходів належать ті, які на постійній основі відповідними нормативними актами відносяться до дохідної частини бюджетів певного рівня на невизначений у часі строк у розмірі територіального надходження повністю або в чітко визначеному розмірі. Визначені Податковим кодексом України податки і збори, які закріплені Бюджетним кодексом України на постійній основі за бюджетами місцевого самоврядування та які враховують під час визначення

обсягів міжбюджетних трансфертів, становлять кошик доходів місцевого самоврядування. До регулятивних належать доходи, передбачені Законом про Державний бюджет (рішенням про місцевий бюджет). Тобто їх надходження щорічно визначаються та перерозподіляються між різного рівня бюджетами [5].

Міжбюджетні відносини є основною складовою бюджетної системи кожної країни, оскільки метою міжбюджетних відносин є зростання рівня добробуту населення та соціально економічного розвитку країни.

Як зазначає Волохова І.С.: «міжбюджетні відносини це відносини між ланками бюджетної системи України, які пов'язані з перерозподілом бюджетних коштів з метою збалансування обсягів видатків органів влади різних рівнів, обумовлених законодавчо наданими повноваженнями і делегованими функціями, та їх доходами» [6].

Поняття «міжбюджетні відносини» має двосторонній зміст: з одного боку, це система розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між ланками бюджетної системи держави з метою збалансування диспропорцій в соціально-економічному розвитку; з іншого – це відносини між органами державної влади та органами місцевого самоврядування відносно розподілу повноважень, функцій, обов'язків та відповідальності щодо виконання державного бюджету України [7].

В. Кравченко вважає, що міжбюджетні відносини – це форма взаємозв'язків та взаємозалежності між окремими рівнями місцевих бюджетів, а також між місцевим бюджетом та Державним бюджетом України, який є головним елементом міжурядових фінансових відносин [8].

Слід зазначити, що остаточного визначення терміну міжбюджетних відносин серед різноманітних досліджень українських вчених немає. Досить часто також вживається термін «бюджетне регулювання».

Як пише автор [9], «бюджетне регулювання полягає у виділенні коштів згідно з нормативами загальнодержавних податків нижчим бюджетам для збалансування видатків, у яких відображається реальна потреба в коштах господарств та соціально-культурної сфери областей, міст, районів тощо».

«Бюджетне регулювання – надання коштів із Державного бюджету України до місцевих бюджетів (республіканського бюджету Автономної Республіки Крим, бюджетів областей, міст Києва і Севастополя) з метою збалансування доходів і видатків кожного бюджету» зазначає О. Кириленко [10, с. 253].

Можна зробити висновок, що міжбюджетні відносини – це поняття трохи ширше за бюджетне регулювання. Бюджетне регулювання займає центральну ланку у міжбюджетних відносинах. Метою міжбюджетних відносин є зростання рівня добробуту населення та соціально економічного розвитку країни.

Основними завданнями бюджетного регулювання, вважає О. Кириленко, є досягнення відповідності між видатками і доходами усіх бюджетів, забезпечення рівномірності у надходженні доходів, створення зацікавленості органів місцевого самоврядування у повній мобілізації доходів, забезпечення самостійності у використанні додатково одержаних коштів, перерозподіл бюджетних ресурсів між «багатими» і «бідними» у фінансовому відношенні територіями, ув'язка обсягів одержаної фінансової допомоги з конкретними зусиллями щодо мобілізації доходів, здійснення фінансового вирівнювання [11].

Застосування методів підтримки прийняття рішень для дослідження економічних об'єктів і процесів дає змогу істотно скоротити час, протягом якого можуть бути отримані результати. Крім цього, застосування цих методів не вимагає економічних витрат на проведення експериментальних досліджень на реально існуючому об'єкті. В економіці це особливо важливо, оскільки реальний експеримент, наприклад, щодо системи оподаткування чи бюджетування країни, хоча б на інтервалі в один рік, може призвести до значних негативних наслідків.

Важливим завданням для кожної особи, що приймає рішення (ОПР) є прийняття адекватного рішення в конкретних мінливих умовах. Останні події в Україні вказують на те, що економічне середовище є все більш непередбачуваним та нестабільним. Нестабільність проявляється в тому, що темпи змін економічного середовища країни ростуть, ситуації, які виникають, є абсолютно новими. Це призводить до збільшення вірогідності прийняття невірних рішень, в тому числі управлінських. Іншою ознакою сучасності є те, що ОПР дуже часто приймає рішення в умовах часових обмежень. Достатньо важко спрогнозувати, оцінити, яким чином дане рішення вплине на розвиток усієї проблемної системи. Когнітивне моделювання є одним із найбільш перспективних та придатних напрямків в теорії прийняття управлінських рішень.

Технологія когнітивного моделювання дозволяє досліджувати проблеми з нечіткими чинниками та взаємозв'язками; враховувати зміни зовнішнього середовища; використовувати об'єктивно сформовані тенденції розвитку ситуації у своїх інтересах. Дані технології завойовують все більше і більше довіри у структур, що займаються стратегічним і оперативним плануванням на всіх рівнях і у всіх сферах управління. Застосування когнітивних технологій в економічній сфері дозволяє в стислі терміни розробити і обгрунтувати стратегію економічного розвитку підприємства, банку, регіону або цілої держави з урахуванням впливу змін у зовнішньому середовищі.

Основою когнітивного моделювання є побудова когнітивної карти (орієнтованого графу, вершини якого – множина факторів (концептів), що визначають ситуацію, орієнтовані ребра – причинно-наслідкові зв'язки між факторами; ребрам поставлені у відповідність деякі ваги).

Автором побудована когнітивна карта грошових надходжень та видатків Державного бюджету України (рис. 1), вершинами якого є основні фактори, які так чи інакше впливають на наповнення, розподіл та перерозподіл Державного та місцевих бюджетів (табл. 3). У даній моделі цільовими факторами є вершини 1 та 2, Державний та місцеві бюджети відповідно.

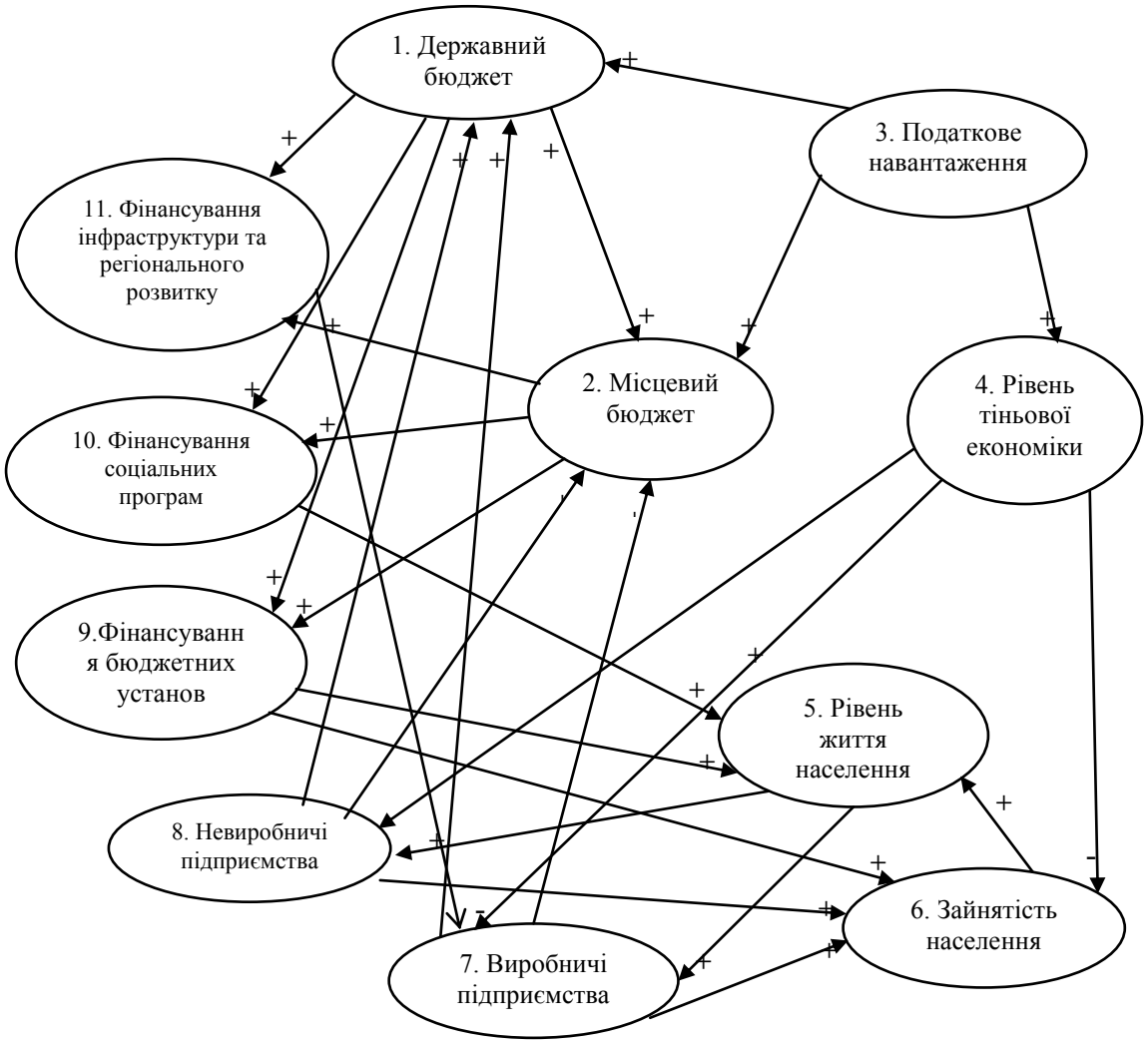

Рис. 1. Когнітивна карта грошових надходжень та видатків Державного бюджету України

Таблиця 3

Обґрунтування вибору факторів впливу на наповнення Державного бюджету

1	2
1. Державний бюджет	Державний бюджет – це система грошових відносин, або так званий «щорічний баланс» надходжень та видатків, який розробляють державні органи для активного впливу на економічний процес та підвищення його ефективності. З точки зору когнітивного моделювання будемо розглядати в першу чергу обсяг надходжень до державного бюджету та вважати, що збільшенню надходжень відповідає пропорційне збільшення видатків.
2. Місцевий бюджет	Місцевий бюджет – це бюджет адміністративно-територіальної одиниці, в контексті моделі – обласний бюджет.
3. Податкове навантаження	Податкове навантаження у нашому розумінні – це сукупна номінальна податкова ставка, що є середньою арифметичною зваженою величиною (відповідно до питомої ваги податкових надходжень) від наявних номінальних податкових ставок [12].
4. Рівень тіньової економіки	Тіньова економіка – це вид економічної діяльності, спрямованої на отримання заборонених доходів, ухиляння від державного контролю та сплати податків. До структури тіньової економіки належать: неофіційна економіка, нелегальна економіка та кримінальна економіка. Кількісне оцінювання рівня тіньової економіки пропонується здійснювати обсягом недоотриманих доходів бюджету за рахунок несплати або неповної сплати податків. Традиційно цей показник оцінюється у відсотках від ВВП [13].
5. Рівень життя населення	Рівень життя населення – характеристика економічного добробуту населення та ступінь задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб людей. В моделі визначатиметься рівнем середньої заробітної плати з урахуванням інфляції, приклад розрахунку цього показника в динаміці наведено в табл. 4.
6. Зайнятість населення	Зайнятість – не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їх власності, у тому числі безоплатно [14], оцінюватиметься як частка зайнятих серед працездатного населення.

1	2
7. Виробничі підприємства	Виробниче підприємництво – вид підприємницької діяльності, спрямований на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам. У центрі виробничого підприємництва знаходиться виготовлення споживчих благ. Таким чином, до виробничого підприємництва належать і заводи, і фабрики, і перукарні, і кав'ярні, і школи, і ліцеї, і агрофірми. Ці підприємства можуть і самі реалізувати власну продукцію, але головна їхня функція – виробництво [15]. Показник оцінювання – обсяг виробленої продукції та наданих послуг у грошовому виразі.
8. Невиробничі підприємства	Усі інші господарюючі об’єкти крім виробничих: комерційне підприємництво, фінансово-кредитне підприємництво, а також страхове та інноваційне підприємництво. Показник оцінювання – обсяг наданих послуг у грошовому виразі без тих послуг, що враховані у виробничих підприємствах.
9. Фінансування бюджетних установ	Бюджетними установами та організаціями вважаються такі, що повністю або частково фінансуються за рахунок коштів бюджету (державного чи місцевого) і здійснюють свої видатки відповідно до кошторису як головного планового і фінансового документа. Під поняттям «фінансування» розуміють забезпечення бюджетних установ грошовими коштами для здійсненім їхньої статутної діяльності.
10. Фінансування соціальних програм	Фінансування соціальних програм: соціальний захист у разі непрацездатності; соціальний захист пенсіонерів; виплати доплат, надбавок, підвищень до пенсій, додаткових пенсій; соціальний захист ветеранів війни та праці; соціальний захист сім'ї, дітей та молоді; соціальний захист безробітних; програми і заходи із соціального захисту інвалідів, у тому числі програми і заходи Фонду соціального захисту інвалідів; державні програми підтримки будівництва (реконструкції) житла для окремих категорій громадян; соціальний захист інших категорій населення; забезпечення функціонування всеукраїнських, державних, міжрегіональних центрів професійної реабілітації інвалідів і державних центрів соціальної реабілітації дітей-інвалідів у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України; інша діяльність у сфері соціального захисту та соціального забезпечення населення [16].
11. Фінансування інфраструктури та регіонального розвитку	Інфраструктура – сукупність споруд, будівель, систем і служб, необхідних для забезпечення умов життєдіяльності суспільства. Розрізняють виробничу (дороги, канали, порти, склади, системи зв'язку тощо) і соціальну (школи, лікарні, бібліотеки, театри, стадіони та ін.) інфраструктуру. Мета державної регіональної політики в Україні, полягає у «створенні умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення…» [17].

Таблиця 4

Доходи населення

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності, грн.	2239	2633	3026	3282	3480	4195
Середньомісячна реальна заробітна плата за видами економічної діяльності, грн.	2239	2413	2652	2882	3040	2934

Як було зазначено у табл. 3, до основних характеристик рівня життя населення належить заробітна плата. Проаналізувавши дані Державної служби статистики України ми бачимо, що у 2010–2014 рр. зростала як номінальна, так і реальна заробітна плата, а в 2015 році реальна величина заробітної плати зменшилась на 3,5% по відношенню до 2014 року (табл. 4) [18].

В табл. 5 наведено обґрунтування змісту зв’язків та знаку, яким зважено ребра когнітивної моделі.

Таблиця 5

Обґрунтування зв’язків когнітивної моделі

1	2	3
1. Державний бюджет	$1 \xrightarrow{+} 9$	Зі збільшенням надходжень до державного бюджету збільшується фінансування бюджетних установ
	$1 \xrightarrow{+} 10$	Зі зростанням надходжень до державного бюджету збільшується фінансування соціальних програм
	$1 \xrightarrow{+} 11$	Зі збільшенням надходжень до державного бюджету збільшуються видатки на фінансування інфраструктури та регіонального розвитку
	$1 \xrightarrow{+} 2$	Міжбюджетні трансферти
2. Місцевий бюджет	$2 \xrightarrow{+} 9$	Зі збільшенням надходжень до місцевого бюджету збільшується фінансування бюджетних установ
	$2 \xrightarrow{+} 10$	Зі збільшенням надходжень до місцевого бюджету збільшується фінансування соціальних програм
	$2 \xrightarrow{+} 11$	Зі збільшенням надходжень до місцевого бюджету збільшуються видатки на фінансування інфраструктури та регіонального розвитку

1	2	3
3. Податкове навантаження	3 $\xrightarrow{+}$ 1	Збільшення податкового навантаження збільшує надходження до державного бюджету
	3 $\xrightarrow{+}$ 2	Зростання податкового навантаження призводить до збільшення надходження до місцевого бюджету
	3 $\xrightarrow{+}$ 4	Збільшення податкового навантаження сприяє зростанню тіньової економіки
4. Рівень тіньової економіки	4 $\xrightarrow{-}$ 6	Збільшення рівня тіньової економіки зменшує кількість легально працюючих осіб
	4 $\xrightarrow{-}$ 7	Збільшення рівня тіньової економіки зменшує кількість виробничих підприємств, які легально працюють
	4 $\xrightarrow{-}$ 8	Збільшення рівня тіньової економіки зменшує кількість невиробничих підприємств, які легально працюють
5. Рівень життя населення	5 $\xrightarrow{+}$ 7	Зростання рівня життя населення призводить до збільшення обсягів випуску виробничих підприємств
	5 $\xrightarrow{+}$ 8	Чим вищий рівень життя населення тим більше відкривається невиробничих підприємств
6. Зайнятість населення	6 $\xrightarrow{+}$ 5	Зі збільшенням зайнятості людей зростає рівень життя населення, оскільки люди отримують доходи для задоволення своїх життєвих потреб
7. Виробничі підприємства	7 $\xrightarrow{+}$ 1	Збільшення працюючих виробничих підприємств, призводить до збільшення надходжень до державного бюджету.
	7 $\xrightarrow{+}$ 2	Чим більше працюючих виробничих підприємств, тим більше від них надходжень до місцевого бюджету
	7 $\xrightarrow{+}$ 6	Зі збільшенням виробничих підприємств зростає зайнятість населення
8. Невиробничі підприємства	8 $\xrightarrow{+}$ 1	Зі збільшенням кількості невиробничих підприємств зростають податкові надходження до державного бюджету
	8 $\xrightarrow{+}$ 2	Чим більша кількість невиробничих підприємств, тим більші податкові надходження до місцевого бюджету
	8 $\xrightarrow{+}$ 6	Чим більша кількість невиробничих підприємств, тим вища зайнятість населення
9.Фінансування бюджетних установ	9 $\xrightarrow{+}$ 5	Чим більше фінансування бюджетних установ, тим більші заробітні плати у працюючих там осіб, що, у свою чергу, покращує рівень життя населення
	9 $\xrightarrow{+}$ 6	Зі зростанням фінансування бюджетних установ, збільшується кількість бюджетних структур, штатів, відділень – зростає зайнятість населення
10. Фінансування соціальних програм	10 $\xrightarrow{+}$ 5	Збільшення фінансування соціальних програм призводить до зростання рівня життя населення (збільшення пенсій, доплат, субсидій, допомоги різного характеру та ін.)
11. Фінансування інфраструктури та регіонального розвитку	11 $\xrightarrow{+}$ 7	Збільшення фінансування інфраструктури та регіонального розвитку формує умови для розвитку виробничих підприємств

Для аналізу стійкості системи надходжень до бюджетів необхідно побудувати цикли, що починаються з цільових вершин 1 та 2 (табл. 6) та визначити їх тип – чи вони є підсилюючими, чи стабілізуючими.

Таблиця 6

Цикли когнітивної моделі

Цикли з вершини 1	Цикли з вершини 2
1→9→5→7→1	2→9→5→7→2
1→9→5→8→1	2→9→5→8→2
1→9→6→5→7→1	2→9→6→5→7
1→9→6→5→8→1	2→9→6→5→8→2
1→10→5→7→1	2→10→5→7
1→10→5→8→1	2→10→5→8→1
1→10→5→8→2→1	2→10→5→8→2
1→10→5→8→6→1	2→10→5→8→6
1→11→7→1	2→11→7→1
1→11→7→2→1	2→11→7→2
1→11→7→6→5→7→1	2→11→7→6→5→7
1→11→7→6→5→8→1	2→11→7→6→5→8

Всі наведені в табл. 6 цикли є підсилюючими, тому якщо в деякий момент часу відбудеться збурення системи негативного характеру, воно буде підсилено і це може призвести до катастрофічних наслідків функціонування даної системи. Означені цикли не містять вершин 3 (Податкове навантаження) та 4 (Рівень тіньової економіки). Податкове навантаження є тим важелем державного регулювання, який дає змогу стабілізувати систему.

Таким чином, на основі взаємодії факторів впливу побудована когнітивна модель дозволяє не тільки встановити причинно-наслідкові зв'язки, але й попередити не бажані результати шляхом проведення сценарного моделювання.

На основі, побудованої когнітивної карти був проведений аналіз сценаріїв поведінки системи при двох типах управління: через видатковий перерозподіл коштів та через зміну податкового навантаження.

Якщо управління здійснюється через розподіл коштів з бюджету, то фінансувати з бюджету необхідно, у першу чергу, вершину «інфраструктура та регіональний розвиток», оскільки як видно з когнітивної моделі, цикл 1→11→7→1 є найкоротшим (за довжиною контуру), і максимальна кількість коштів надійде до бюджету. А в реальних умовах першочергове фінансування отримують «бюджетні установи», «соціальні програми», але це значно довший шлях відносно наповнення бюджету. Якщо управлінське рішення здійснюється через вершину «податкове навантаження», то можливі два варіанти: збільшення та зменшення податкового навантаження. Збільшення податкового навантаження призведе до короткочасного зростання наповнення бюджету. Але цей шлях є ризикованим, так як вершина 3 впливає на підсилюючі контури (створюючи внутрішні підцикли). Наприклад, якщо у деякій вершині контурів 7→6→5→7 , 8→6→5→8 буде збільшення чи зменшення, то воно призведе до зациклення, що у свою чергу вплине на стійкість цілої системи. Надійніше буде зменшувати податкове навантаження – контур є довшим, проте безпечнішим з точки зору впливу на рівень тіньової економіки, а надходження до бюджетів повільно зростатимуть.

Висновки. Прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності потребує нових методів та інструментарію обґрунтування. Когнітивне моделювання має знизити рівень невизначеності розвитку подій шляхом використання експертних оцінок, сценарного прогнозування розвитку проблемної ситуації та адекватного формування цільових орієнтирів.

Автором запропоновано визначати ступінь впливу факторів на наповнення Державного та місцевих бюджетів Україні, розглядаючи два варіанти управління: податковим навантаженням та видатковим розподілом за допомогою когнітивної моделі. Визначено, що розвиток інфраструктури впливає на наповнення Державного бюджету і потребує першочергового фінансування. Когнітивна модель наповнення бюджетів усіх рівнів може бути використана державними органами влади в процесі підтримки прийняття рішення щодо планування видаткових програм, стимулювання розвитку підприємництва в Україні шляхом визначення оптимального податкового навантаження.

Література

1. Науково-практичний коментар Бюджетного кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.e-reading.org.ua/bookreader.php/1002290/Byudzhetniy_Kodeks_Ukraini.html.

2. Теоретико-методологічні засади реформування системи сплати податків і зборів в інформаційній системі Міністерства доходів і зборів України. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2013. – С. 22–24.

3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

4. Податкова система : навчальний посібник / за заг. ред. Андрущенка В. Л. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 416 с.

5. Бюджетний кодекс України : від 08.07.2010 р. № 2456-VI // Офіційний вісник України. – 2010. – № 59. – 2047 с.

6. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І.С. Волохова // Економічні науки. – Одеса : Атлант, 2010. – 234 с.

7. Тищенко О.М. Термінологічна сутність поняття "міжбюджетні відносини" / О.М. Тищенко, Н.Ю. Тимушева // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – 30 с.

8. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України / В.І. Кравченко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 487 с.

9. Лук'яненко І. Системне моделювання показників бюджетної системи України. Принципи та інструменти : монографія / І. Лук'яненко. – К. : Києво-Могилянська академія, 2004. – 541 с.

10. Кириленко О. П. Місцеві фінанси : підручник / за ред. О.П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.

11. Кириленко О. П. Місцеві бюджети в економічній системі держави : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : 08.04.01 / О. П. Кириленко; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : Б.в., 2002. – 32 с.

12. Чугунов І. Я. Фінансово-бюджетні відносини: аналіз тенденцій розвитку в умовах трансформації економіки : монографія / І.Я. Чугунов, С.Л. Лондар. – Київ-Львів : Компанія "Аліот", 2002. – 203 с.

13. Тіньова Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.finance.ua/ua/news/-/385598/tinova-ukrayina-do-chogo-pryzvodyat-zarplaty-v-konvertah-i-yak-idut-spravy-v-yevropi.

14. Про зайнятість населення [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17

15. Основи підприємницької діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15811023/ekonomika/vidi_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti

16. Бюджетний кодекс України : закон України: прийнято Верховною Радою України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page9?text=%F1%EE%F6%B3%E0%EB%FC%ED%B3+%EF%F0%EE%E3%F0%E0%EC%E8

17. Про Концепцію державної регіональної політики : указ Президента України № 341/2001 від 25.05.2001 р. // Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення : зб. офіц. док. / за ред. З. Варналія. – К. : НІСД, 2004. – 521 с.

18. Державна Служба Статистики України. Комплексні статистичні публікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

Надійшла: 10.05.2017; рецензент: д. фіз-мат. н., проф. Притула М.М.

УДК 368.1

ЛАНГ С. Р.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

СТРАХОВИЙ ПОРТФЕЛЬ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВИКА

Дана стаття присвячена опрацюванню підходів до дослідження страхового портфеля як об'єкта в системі ризик-менеджменту страховика. Розглянуті сучасні підходи до дослідження страхового портфеля як об'єкта в системі управління ризиками страхової організації, проведена їхня систематизація, на основі чого запропоновано власний утилітарно-прикладний підхід. Впровадження даного підходу дасть можливість формування оптимального, з точки зору цілей компанії, страхового портфеля, та, як наслідок, зростання фінансово-економічної ефективності функціонування страхової організації в цілому.

Ключові слова: страховий портфель, система управління ризиками, ризик-менеджмент, ризики страхової діяльності.

LANH S.
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INSURANCE PORTFOLIO AS AN OBJECT IN THE RISK-MANAGEMENT SYSTEM OF INSURER

This article is focused on the elaboration of approaches to the studying of the insurance portfolio as an object in the insurers risk management system. As part of this study considered modern approaches to the studying of the insurance portfolio as the object of the risk management system, held their systematization, on the basis of which proposed own utilitarian-applied approach. Implementation of this approach will provide forming of optimal (from the point of view of goals of the company) insurance portfolio and, as a consequence, the growth of financial and economic efficiency of functioning of the insurance organizations in general.

Keywords: insurance portfolio, risk management system, risk management, insurance risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як вітчизняні, так і закордонні вчені визначають одним із чинників, що забезпечує фінансову надійність будь-якої страхової компанії, наявність збалансованого страхового портфеля. Цей чинник необхідно вважати одним з основних, адже всі інші фактори так чи інакше пов'язані з ним. Збалансований страховий портфель впливає на інші показники фінансової надійності (наприклад, фінансову платоспроможність та ліквідність страхової компанії), при цьому інші фактори забезпечують наявність такого портфеля (наприклад, правильність розрахованих страхових тарифних ставок, система перестрахування, величина страхових резервів, адекватність сум зобов'язань), обумовлюючи актуальність теми статті.

Аналіз досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження страхового портфеля як об'єкту в системі управління ризиками страхової організації зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Л. І. Рейтман [1], А. Л. Баранов [6], Н. М. Яшина [2], Ю. М. Журавльов [3], Л. П. Кураков, [4], Н. Г. Філімонов [5], С. С. Осадець, О. О. Гаманкова, Р. В. Пікус та ін. У працях цих вчених описані сучасні підходи щодо розгляду страхового портфеля в системі ризик-менеджменту страховика, проте слід відзначити, що вирішення потребує проблема їхнього прикладного узагальнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомі наукові здобутки у дослідженні страхового портфеля як об'єкта в системі управління ризиками страхової компанії, відсутні напрацювання щодо їхньої систематизації в утилітарному (прикладному) контексті, що обумовлює необхідність проведення досліджень у даному напрямку.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація та узагальнення існуючих підходів щодо дослідження страхового портфеля в системі ризик-менеджменту страховика та розробка власного утилітарного підходу, який описує складові системи з точки зору їхньої прикладної ролі та у взаємодії один з одним. Для цього поставлено такі завдання: розглянути сучасні підходи до розгляду страхового портфеля в системі управління ризиками страхової організації, систематизувати їх, на основі чого розробити узагальнюючий утилітарно-прикладний підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова наука акумулювала багато тлумачень поняття «страховий портфель». Так, наприклад:

- Л. І. Рейтман визначає його наступним чином: «Страховий портфель – фактична кількість застрахованих об'єктів або діючих договорів страхування на даній території» [1];

- на думку Н.М. Яшиної, «Страховий портфель – це вартість страхових ризиків, прийнятих на страхування з набором певних фінансових інструментів, які забезпечують фінансову стабільність страхової організації, на принципах еквівалентності, збалансованості та ефективності» [2];

- словник-довідник термінів зі страхування та перестрахування за редакцією Ю.М. Журавльова надає таке визначення: «Страховий портфель – сукупна відповідальність страховика або перестраховика за всіма діючими договорами страхування або перестрахування» [3];

- словник-довідник «Економіка та право» за редакцією Л.П. Куракова визначає «страховий портфель» як «фактичну кількість застрахованих об'єктів страхування, або загальне число договорів страхування, укладених страховою організацією протягом певного часу» [4];

- у довідковому комерційному словнику за редакцією Н.Г. Філімонова наведено таке визначення: «Страховий портфель – сукупність всіх зобов'язань по відшкодуванню шкоди, які прийняв на себе страховик» [5].

Узагальнюючи наведені тлумачення, вважаємо за доцільне навести власне визначення: «Страховий портфель – це загальний обсяг відповідальності за всіма прийнятими на страхування ризиками по кожному діючому договору страхування в їхній сукупності».

Виходячи з узагальненого визначення, зазначимо, що сукупний розмір страхового портфеля обумовлюється обсягами надходжень страхових премій та обсягами прийнятої натомість відповідальності. З метою фінансового аналізу діяльності страхової організації страховий портфель слід розглядати як співвідношення страхових премій чи обсягів відповідальності страховика в розрізі структури видів і форм страхування, що ним провадяться.

Приймаючи до уваги необхідність забезпечення фінансової стійкості страховика, та значний вплив на неї «фактору страхового портфеля», вважаємо за доцільне розглянути основні принципи формування та управління страховим портфелем, які було виокремлено Н.М. Яшиною:

1. Принцип селекції страхових ризиків, який полягає в тому, що страхова організація повинна відбирати до прийняття такі типи ризиків, наповнення страхового портфеля якими забезпечує еквівалентність зобов'язань сторін договору страхування, належну якість і асортимент наданих страхових послуг, конкурентну позицію на ринку та позитивний фінансовий результат.

2. Принцип диверсифікації ризиків, що полягає у формуванні певної структури страхового портфеля, визначаючи співвідношення між формами та видами страхування, які здійснює страхова організація.

3. Принцип квантифікації, тобто визначення кількісних показників, таких як кількість укладених договорів, розміри страхових премій і сум, планової частоти збитків та нормативів збитковості.

4. Принцип ревізії, який полягає в періодичному перегляді страхового портфеля, порівнянні запланованих і фактичних показників, що його характеризують, виробленні пропозицій щодо шляхів зростання ефективності та поліпшення фінансового результату.

5. Принцип акумуляції, що з одного боку має прояв у забезпеченні зростання доходу та прибутку страховика, а з іншого – у зниженні тарифів для страхувальників, продукуючи кількісне зростання при незмінній якості ризиків, що приймаються на страхування.

6. Принцип оптимізації, який полягає в розрахунку кількісних показників по портфелю та визначенні його якісних характеристик в динаміці з урахуванням безперервної ротації одиничних ризиків та вирівнюванні показників по портфелю в сукупності.

Беручи за основу запропоновані принципи формування та управління страховим портфелем, вважаємо за доцільне доповнити їхній перелік принципом відповідності стратегії страхової організації, адже формування та управління страховим портфелем, співвідношення між складовими його структури, оптимізація показників ефективності та загальний фінансовий результат безпосередньо корелює зі ступенем відповідності кожного з цих принципів загальній стратегії страховика (рис. 1).

Формування та управління страховим портфелем так само схильне до впливу на нього зовнішніх (неконтрольованих страховиком) та внутрішніх факторів (що продукуються в межах компанії).

До зовнішніх факторів належать, зокрема, зміни в законодавстві, податковій системі, важливі політичні та міжнародні події, загальний економічний стан в страховому бізнесі, тобто такі чинники впливу, які виникають незалежно від дій страхової організації.

Внутрішні чинники, навпаки, являють собою суто управлінські та операційні аспекти функціонування компанії. До них ми віднесемо:

1. Андерайтингову політику як інструмент відбору ризиків з точки зору захищеності і збалансованості страхового (перестрахового) портфеля страхової організації.

2. Тарифну політику як інструмент управління, по-перше, наповненням портфеля (так, зниження страхових тарифів збільшує розмір страхового портфеля, наповнюючи його за рахунок залучення нових клієнтів) та, по-друге, обсягами зборів страхових премій еквівалентних прийнятій відповідальності.

3. Політику перестрахування як інструмент загального перерозподілу ризику та забезпечення однорідності страхового портфеля.

4. Політику маркетингу як інструмент просування страхових послуг, що так само може збільшувати розмір страхового портфеля страховика.

5. Кадрову політику як інструмент забезпечення ефективної операційної діяльності при формуванні та управлінні страховим портфелем шляхом залучення висококваліфікованих працівників страхової сфери.

6. Політику менеджменту загалом як інструмент формування тактики та стратегії управління страховим портфелем.

Отже, кожна страхова компанія має прагнути до формування збалансованого страхового портфеля, адже він являється одним з основних факторів, що забезпечує фінансову надійність страховика. Зважаючи на це, А.Л. Барановим було виокремлено три методи забезпечення збалансованості страхового портфеля:

- відбір ризиків, що приймаються на страхування;
- перестрахувальні операції, що забезпечують перерозподіл ризиків;
- формування і розміщення коштів страхових резервів, що формують фінансову основу страхової діяльності [6, с. 7].

Словник страхових термінів під редакцією Є.В. Коломіна визначає «відбір ризиків» як заходи страховика з цілеспрямованого формування збалансованого та прибуткового портфеля шляхом залучення на страхування об'єктів певного роду і відхилення від прийняття на страхування інших об'єктів [16, с. 9].

Теорія формування страхового портфеля включає багато аспектів, і являє собою тактику з відбору ризиків та прогнозування стану ринку страхування, що залежить від здібностей та досвіду андерайтера.

Андерайтер формує портфель, керуючись знаннями про ринок страхування, обраною тактикою, підпорядкованою загальній стратегії страхової організації, і прогнозуванням розвитку ринку та змін на ньому, базуючись на власному досвіді. Страховий портфель формується за видами ризиків, які визначають рівень фінансової стійкості страхового портфеля, при цьому існують наступні суттєві фактори, що впливають на укладення окремого договору страхування, та, як наслідок, портфеля:

- якісна характеристика об'єкта страхування;
- розмір страхової суми за окремим об'єктом;
- страхові ризики, включені в покриття, та експозиція певних ризиків в залежності від якісних характеристик об'єкту;
- розрахунок страхового відшкодування та максимального можливого збитку;
- тарифікація ризику, встановлення франшизи, визначення розміру страхової премії.

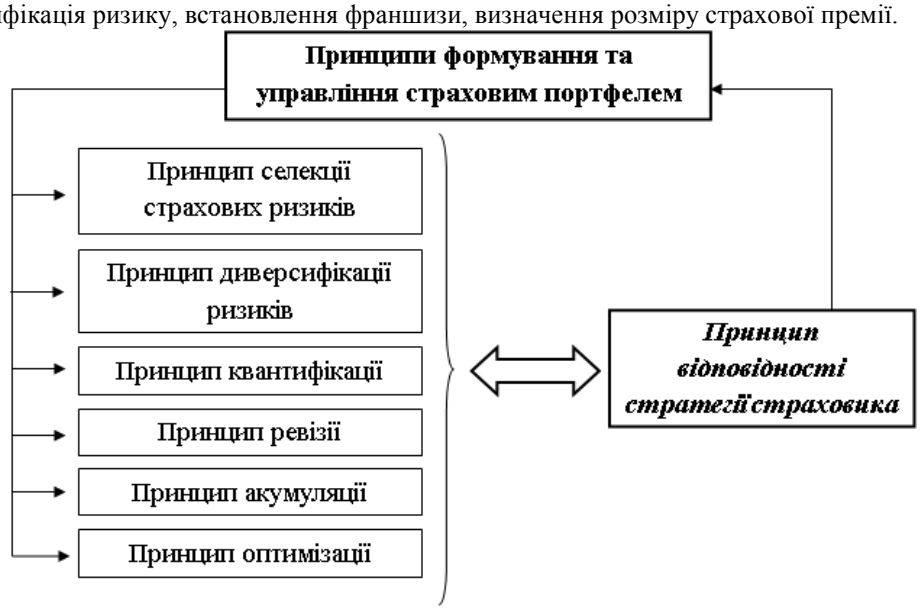

Рис. 1. Принципи формування та управління страховим портфелем

Так, пасивний метод управління можливий по страховому портфелю, який містить договори обов'язкового страхування. Розрахунок прибутковості і коливання ринкових тарифів на страхові послуги в цьому випадку є малопривабливим. Активне управління передбачає порівняно високі витрати на формування спеціалізованого страхового портфеля індивідуальних (специфічних), універсальних (класичних) або комбінованих ризиків, кожен з яких вимагає окремого підходу та набору інструментів, що використовує страховик.

Виходячи з цього, андерайтер може формувати страховий портфель за видами ризиків:

1. Індивідуальний страховий портфель є ризикованим видом, тому що передбачає високі ризики, високий дохід, низьку фінансову стійкість.

2. Класичний страховий портфель належить до неризикових видів, передбачаючи низькі ризики, порівняно низький дохід, високу фінансову стійкість.

3. Комбінований страховий портфель характеризується помірними ризиками, середнім рівнем доходу, помірним рівнем фінансової стійкості [2, с. 77].

Як показує практика, формування індивідуального чи класичного портфеля в чистому вигляді не є можливим, зважаючи на неоднорідність ризиків та конкуренцію на страховому ринку. Таким чином, страховики формують комбіновані портфелі ризиків, які являють собою поєднання всіх елементів, притаманних індивідуальному та класичному портфелям, як результат, досягаючи середніх показників ступеня ризику, фінансової стійкості та прибутковості. При цьому комбіновані ризики – це ризики, які включають обсяг відповідальності страховика по великій кількості договорів майнового страхування, а також спеціальні ризики. Пропорції індивідуальних та класичних ризиків в комбінованому портфелі

встановлюються страховою організацією самостійно в залежності від обраної стратегії формування та управління.

На думку Н.М. Яшиної, «ідеальний» страховий портфель характеризується:

- наявністю обов'язкових і добровільних форм страхування;
- рівнем вихідного перестрахування не вище 45%;
- великою кількістю договорів за всіма видами особистого та майнового страхування, страхування відповідальності.

Погоджуючись з наведеними показниками «ідеального» портфеля, вважаємо за доцільне додати, що в залежності від поточного стану страхового ринку та обраної страховиком стратегії можливі певні корегування в структурі наявних в портфелі форм та видів страхування, частках вхідного та вихідного перестрахування за певними об’єктами та видами страхування; тарифних обмеженнях та обмеженнях в обсягах відповідальності за окремими об’єктами чи лініями бізнесу страхової організації.

Такі корегування безпосередньо впливають на тип сформованого портфеля, даючи можливість «згладжувати» показники по ньому та гнучко реагувати на зміни страхового ринку чи економіки в цілому.

В свою чергу «реальний» страховий портфель поєднує в собі риси активної та пасивної моделі. Пасивна модель є ефективною в середньостроковій перспективі та являє собою сукупність класичних страхових портфелів зі стабільно низьким стійким доходом (до 10%), низький ризиком (від 0,5% до 5%). Активна модель страхового характеризується високим агресивним ступенем ризику (до 25%), але при цьому й високим нестійким доходом (до 30%), включаючи в себе індивідуальні та комбіновані страхові портфелі [2].

За співвідношенням прийнятих на страхування ризиків і страхового покриття страховий портфель буває збалансованим і незбалансованим.

Збалансований страховий портфель – це комбінований вид страхового портфеля, який характеризується:

- превалюванням у його структурі класичної моделі;
- помірним ризиком;
- високим рівнем диверсифікації;
- наявністю переважно середньострокових і довгострокових договорів страхування.

Як правило, збалансований страховий портфель є високостійким, низькоприбутковим та низьколіквідним.

На відміну від збалансованого, незбалансований страховий портфель – це портфель агресивного типу, який характеризується:

- превалюванням у його структурі індивідуальної моделі;
- високим рівнем ризику;
- відсутністю диверсифікації;
- наявністю короткострокових договорів;
- високим ступенем ліквідності, високим доходом, але низькою фінансовою стійкістю.

Метою формування незбалансованого портфеля є отримання високого доходу в короткостроковій перспективі за рахунок, по-перше, перестрахування; по-друге, тарифної політики; по-третє, інвестиційної діяльності та хеджування [2, с.77].

Прогнозування дохідності та ризику по портфелю стає можливим лише за умови постійного тактичного (поточного) моніторингу та стратегічного контролю його результативних показників. Андерайтинг при активному формуванні та управлінні страховим портфелем здійснює оцінку відповідності доходу та ризику в структурі груп ризиків (індивідуальна, класична модель), форм та видів страхування.

При цьому активний моніторинг представляє собою безперервний процес, що зводиться до періодичної ревізії (в залежності від частоти змін та коливань економіки) макроекономічних показників (наприклад, інфляція, зміна облікової ставки тощо). Чим більшою є кількість довгострокових договорів в структурі портфеля, тим більший вплив на нього мають макроекономічні коливання.

Пасивне управління є можливим за умови високого рівня диверсифікації страхового портфеля з наперед визначеним рівнем ризику у довгостроковій перспективі. Фінансова стійкість портфеля при пасивному управлінні означає його можливість витримати значні макроекономічні коливання, межі яких було прораховано за різних сценаріїв змін в економіці. І тому пасивне управління можливе лише щодо класичного страхового портфеля, в структурі якого мають переважати довгострокові договори страхування, тим самим забезпечуючи його стійкість. В свою чергу, це дає можливість реалізувати основну перевагу пасивного управління – низький рівень операційних витрат, пов’язаних з управлінням портфелем.

В рамках дослідження страхового портфеля, процесів його формування та подальшого управління ним як об’єкту системи ризик-менеджменту центральним питанням постає визначення розміру страхової премії за страхову послугу, яке має стати втіленням адекватної оцінки прийнятого обсягу відповідальності. Сукупність існуючих у страховій компанії методів оцінки ризиків, закріплених у відповідних інструкціях з андерайтингу, становить основу політики ризик-менеджменту, зокрема андерайтингової політики, страховика у сфері формування та управління страховим портфелем. Ефективність та правильність цієї політики значною мірою визначають фінансову стійкість і конкурентоспроможність страхової компанії.

Слід наголосити на тому, що якість формування та управління страховим портфелем напряму залежить від ефективності виконання функцій андерайтингу, з оцінки ризиків, визначення адекватних страхових тарифів та умов страхування, що в сукупності спрямовується на досягнення прибутковості страхового портфеля. При цьому показником ефективності андерайтингу при формуванні та управлінні страховим портфелем слугує андерайтерський прибуток (різниця між преміями та виплатами).

Отже, ключове завдання андерайтера полягає у формуванні оптимального, з точки зору фінансово-економічних цілей компанії, страхового портфеля. При цьому найважливішим елементом андерайтерської політики є формування страхових тарифів. На рис. 2 зображена принципова схема (утилітарно-прикладний аспект), яка описує місце страхового портфеля як об'єкта управління в системі ризик-менеджменту страхової організації з позицій необхідності відбору ризиків та адекватної тарифікації, які, в свою чергу, реалізуються андерайтингом. З точки зору ролі кожного елементу системи у їхній взаємодії запропонований підхід базується на:

- понятті ризику (дуалістичної сутності, яка чинить вплив на обидві сторони договору страхування), його якісних та кількісних характеристиках (описують обставини та масштаб впливу);
- страховому портфелі (об'єкті управління), сформованому з ризиків певної якості;
- ризик-менеджменті страхової організації (системі управління), який включає в себе інструменти та заходи управління;
- андерайтингу (інструменті управління), в рамках якого здійснюється відбір та тарифікація ризиків;
- андерайтинговій політиці (заходах з управління), яка уособлює ключові положення при формуванні та управлінні страховим портфелем (андерайтинг, тарифікація, перестрахування) з огляду на загальну стратегію страховика.

Як відомо, тарифікація ризику в страхуванні передбачає виокремлення двох видів страхових премій: нетто- і брутто-премії. Нетто-премія представляє собою частину страхової премії, яка призначена для формування страхового фонду, який використовується для поточних страхових виплат і створення страхових резервів. Брутто-премію утворює нетто-премія, доповнена витратами страховика, необхідними для ведення справи, а також складовою формування планового прибутку. Наявність складової для формування прибутку у страховій премії є необхідним елементом фінансового механізму страхової компанії як будь-якої комерційної організації.

Андерайтинг як бізнес-процес спрямований на забезпечення прийняття компанією страхового ризику за обов'язкової умови рентабельності портфеля за конкретним видом страхування. З цього витікає одне з головних завдань андерайтингу – тарифікація ризику – тобто його якісна та кількісна оцінка. Під якісною оцінкою слід розуміти виявлення сукупності небезпечних факторів, що обумовлюють відповідний страховий ризик, під кількісною – встановлення його числових характеристик: інтенсивності виникнення страхових подій та масштабів шкоди, нанесеної майновим інтересам страхувальників.

Виявлення небезпечних чинників вимагає від андерайтера певного рівня знань з предметної галузі, до якої відносяться об'єкти страхування, у деяких випадках він може залучати відповідних експертів-фахівців. Складність і специфічність оцінки (виявлення) ризикових факторів в різних галузях обумовлює та обставина, що андерайтери зазвичай спеціалізуються на певних видах страхування. В зарубіжних страхових компаніях, що мають значний досвід, практично відсутні ситуації, коли андерайтер здійснює прийняття на страхування або перестрахування різнорідних ризиків.

Рис. 2. Страховий портфель як об'єкт управління в системі ризик-менеджменту страховика (утилітарно-прикладний підхід)

Оскільки саме андерайтер несе персональну відповідальність, з одного боку, за беззбитковість проходження укладених компанією страхових договорів, з іншого – за успішну роботу компанії у відповідному секторі страхового ринку, то він має право втручатися в процедуру формування страхових тарифів. При цьому андерайтер може вносити поправки до отриманих формальними методами значень

страхових тарифів з метою врахування певних важко формалізованих чинників, таких як помилковість ідентифікації параметрів страхового ризику в умовах недостатньої статистичної бази про проходження страхових договорів, мінливості параметрів об'єктів страхування в часі, наявність (або відсутність) на об'єктах технічних і організаційних заходів попередження страхових подій і т. д.

Таким чином, актуарні розрахунки (як основа розрахунку тарифів) виконують в деякому сенсі формалізовану частину процедури тарифікації, в той час як андерайтинг вносить «неформалізований елемент», доповнюючи їх. Експертну корекцію результатів актуарних розрахунків з боку андерайтингу слід розглядати не як виняткову ситуацію при обґрунтуванні страхових тарифів, а лише як об'єктивно необхідний інструмент в процесі синтезу рівня страхового тарифу, в якому реалізовано компроміс між цілим рядом факторів.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, спираючись на розглянуті сучасні підходи щодо дослідження страхового портфеля як об'єкта в системі управління ризиками страхової організації, та їхню систематизацію, було розроблено утилітарно-прикладний підхід. Він базується на категоріях поняття ризику, його якісних та кількісних характеристиках, страхового портфеля (об'єкта управління), ризик-менеджменту страхової організації (системи управління), андерайтингу (інструменту управління) та андерайтингової політики (заходах з управління), які в сукупності визначають місце страхового портфеля в системі з точки зору ролі кожного її елементу у їхній взаємодії. В цілому, впровадження даного підходу забезпечить можливість формування оптимального страхового портфеля, що є ключовим фактором зростання фінансової ефективності страхової організації з огляду на її основну (страхову) діяльність.

Література

1. Страховое дело : [учебник / под ред. Л.И. Рейтмана]. – М. : Банк. и биржевой науч.-консульт. центр, 1992. – 524 с.

2. Яшина Н. М. Теория формирования страхового портфеля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://miir.ru/e107_plugins/library/books/bib0013.pdf. – 2006.

3. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию / Журавлев Ю.М. – М. : Анкил, 1994. –180 с. – ISBN 5-86476-054-4.

4. Экономика и право : словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – М. : Вуз и школа, 2004.

5. Справочный коммерческий словар / [под редакцией Н.Г. Филимонова]. – М. : Издание Центросоюза, 1926.

6. Баранов А. Л. Нові підходи до визначення поняття «відбір ризиків» [Електронний ресурс] / А. Л. Баранов. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua /portal/soc_gum/nie/2010_3/007-013.pdf.

Надійшла: 14.07.2017; рецензент: д. е. н., проф. Гаманкова О.О.

УДК 336.717(075.8)

ЛАРІОНОВА К.Л., ГОМЕНЮК І.В.
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

В статті досліджено теоретичні та методичні аспекти формування системи управління проблемною заборгованістю банку. Виділено її структурні складові елементи та розкрито їх сутність.

Ключові слова: проблемні кредити, непрацюючий кредит, управління проблемною заборгованістю, кредитний портфель, кредитний ризик.

LARIONOVA K., HOMENIUK I.
Khmelnytskyi National University

FORMATION OF SYSTEM OF MANAGING PROBLEM CREDITS

The article presents current approaches to the definition of "problem credits". The dynamics of the problem loans of Ukrainian banks during the period from 2008 to 2017 and tendencies of their changes were analyzed. The large share of problem loans has led to the need to develop of a system for managing problem credits. In the article existing approaches to the management of problem loans are defined and their analyzed. On the base of these approaches, the conclusion was made that when working with problem loans banks can use two main methods of management – rehabilitation and liquidation, these methods are the part of internal bank methods. External methods are used in case of inefficiency of internal bank management. The method is selected individually and is an important stage of the system of management problem loans.

Key words: problem credits, non-performing loan, problem debt management, loan portfolio, credit risk.

Постановка проблеми. Протягом останніх років банківська система України функціонувала в умовах високої нестабільності, що знайшло відображення в погіршенні якості кредитного портфеля. Якісний кредитний портфель є важливою складовою функціонування та розвитку як окремого банку, так і банківської системи в цілому. Поява проблемної заборгованості може призвести до негативних наслідків у роботі банку, тому зменшення кредитних ризиків, пошук і формування нових та удосконалення існуючих методів регулювання проблемних кредитів, розробка ефективної системи управління проблемною заборгованістю є важливим та актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема ефективного управління проблемною заборгованістю досліджується багатьма науковцями як вітчизняними, так і зарубіжними. Зокрема, суттєвий внесок у розкриття сутності поняття проблемного кредиту зробили В.Д. Базилевич, О.Р. Яременко, О.Д. Вовчак, Т. Болгар. Проблемою розробки та застосування методів управління проблемною заборгованістю відображаються у працях О.І. Барановського, О.В. Дзюблюка, В.І. Міщенко та інших.

Водночас, статистичні дані за останні кілька років показують зростання проблемної заборгованості. Це свідчить про низьку якість кредитного портфелю банків. Тож питання визначення проблемної заборгованості, вибір методів та системи управління нею потребують більш детального вивчення.

Метою статті є узагальнення підходів до визначення поняття "проблемного кредиту", визначення засад функціонування системи управління проблемною заборгованістю та дослідження основних методів управління проблемною заборгованістю.

Основні результати дослідження. Незалежно від методів управління кредитними ризиками та якості кредитного портфелю кожний банк у своїй діяльності зіштовхується з так званими "проблемними" кредитами. Останні статистичні данні свідчать про зростання частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банків, що може призвести до неприємних наслідків, зокрема, зменшення прибутковості, збільшення витрат на формування резервів та, навіть, до збитковості банківської установи.

Існує багато підходів до визначення поняття "проблемного кредиту". Наприклад, Л.О. Примостка визначає проблемний кредит як "кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася вартість забезпечення, виникли обставини, які дозволяють банку мати сумнів щодо повернення кредиту", а О.І. Лаврушин – як "кредит, за яким у банку виникли сумніви стосовно його суб'єкта, об'єкта та забезпечення" [1]. Згідно з визначенням, яке дає Міжнародний валютний фонд, проблемний кредит – це "зобов'язання, повне погашення якого сумнівне внаслідок неадекватного фінансового стану позичальника чи забезпечення за цим зобов'язанням, а також спостерігається прострочення сплати основного боргу й/або відсотків за ним більше 90 днів". Варто також відмітити, що Базельський комітет із банківського нагляду визначає проблемний кредит як "кредитний продукт, за яким є істотні порушення строків виконання зобов'язань перед банком, істотне погіршення фінансового стану боржника, істотне погіршення якості чи повна втрата забезпечення" [2]. Отож, узагальнюючи наведені вище визначення, можна охарактеризувати проблемний кредит як кредит, за яким порушуються умови його повернення, погіршується якість забезпечення чи погіршується фінансове становище боржника.

В законодавстві України немає чіткого визначення поняття "проблемний кредит". До 2017 року Національний банк виділяв недіючі кредити (негативно класифіковані), до яких відносились кредити, за якими сплата основної суми та відсотків прострочені: 1) на 90 днів або більше; 2) окремі кредити зі простроченням від 30 днів та низьким фінансовим класом позичальника. В основному це були кредити, які класифікувалися в 4 та 5 категорії якості (дві останні з п'яти категорій). Проте, з 2017 року вводиться нове поняття, за допомогою якого характеризується проблемна заборгованість банків, а саме «непрацюючий кредит» (non-performing loans). Зміни до категоризації активів банків запроваджено із 30 червня 2016 року у зв'язку із набуттям чинності Постанови НБУ № 351 «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями". До непрацюючих потрапляють кредити за умови прострочення більше, ніж на 90 днів (30 днів для банків-боржників) або, коли контрагент не спроможний забезпечити виконання своїх зобов'язань в установлений строк без процедури стягнення застави. Таким чином, поняття "проблемний кредит", "недіючий кредит" та "непрацюючий кредит" мають багато спільного, але, все ж таки, це не тотожні поняття. Адже проблемний кредит враховує не лише прострочену, сумнівну заборгованість, фінансовий стан позичальника, а й оцінює стан забезпечення кредиту. Проте, все ж таки, дані по непрацюючих кредитах дозволяють нам оцінити рівень проблемної заборгованості банківського сектору. Достовірне та точне визначення рівня проблемної заборгованості залишається невирішеним питанням на сьогодні.

Згідно даних НБУ проблемні кредити різко почали збільшуватись з 2009 року, що є наслідком фінансової кризи. Протягом 2009–2014 років коливання проблемних кредитів в кредитному портфелі банківського сектора було незначним. Новий відчутний стрибок відбувся у 2015 році, що також можна пов'язати зі складною та нестабільною економічною ситуацією в країні (рис. 1).

Рис. 1. Прострочена заборгованість за кредитами 2008–2016 рр. в банках України [3]

З початку 2017 року НБУ почало оцінювати проблемні кредити за новими правилами та в травні 2017 року вперше оприлюднює статистику за непрацюючими кредитами, яка суттєво відрізняється від попередніх даних. Адже, якщо раніше частка проблемних кредитів оцінювалась на рівні 25-27%, то тепер вони становлять близько 58% усього кредитного портфеля. Очевидно, що за новою методикою оцінки якості кредитного портфелю ми бачимо більш реальні дані, які свідчать про погіршення якості кредитного портфеля банківського сектору (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Частка непрацюючих кредитів у кредитному портфелі вітчизняних банків за 1.03-1.09.2017 р.

Кредитні операції, млн грн.	**1.03.2017**	**1.06.2017**	**1.09.2017**
Кредити юридичним особам	860991	843311	843124
- з них непрацюючі кредити	477180	477589	490755
Частка непрацюючих кредитів, %	52,4	56,6	58,2
Кредити фізичним особам (включно з ФОП)	162352	159816	161991
- з них непрацюючі кредити	100206	94148	90090
Частка непрацюючих кредитів, %	61,7	58,9	55,6
Кредити органам державної та місцевої влади та міжбанківські кредити	12856	13835	17533
- з них непрацюючі %	1848	1742	1407
Частка непрацюючих кредитів	14,4	12,6	8
Кредитний портфель загалом	1036199	1016962	1022648
- непрацюючі кредити	579234	573479	582252
Частка непрацюючих кредитів, %	55,9	56,4	56,9

Протягом перших кварталів 2017 року ми спостерігаємо стабільне зростання частки непрацюючих кредитів у кредитному портфелі банківського сектора. Непрацюючі кредити комерційного сектора складають близько 50 відсотків кредитного портфеля даного сектору і мають тенденцію до зростання. На 1 вересня 2017 року частка непрацюючих кредитів юридичних осіб склала 58,2%, що на 5,8% більше, ніж станом на 1 березня того ж року. Стосовно кредитів фізичним особам (включно з фізичними особами-підприємцями), то тут ситуація подібна – непрацюючі кредити займають трохи більше половини кредитного портфеля, проте мають тенденцію до зменшення. На 1 вересня 2017 року частка непрацюючих кредитів фізичним особам склала 55,6 %, що 6,1% менше, ніж станом на 1 березня 2017 року. Якщо розглядати кредитний портфель загалом, то протягом перших трьох кварталів 2017 року він коливався як в сторону зменшення, так і збільшення, проте, частка непрацюючих кредитів зростала на 0,4-0,5 відсоткових пункти щоквартально. Настільки суттєвий приріст непрацюючих кредитів пояснюється переважно визнанням непрацюючих кредитів Приватбанком після націоналізації, зміною підходу до методології категоризації та виключенням позабалансових зобов'язань із розрахунку [5]. Але, все ж таки, високий відсоток проблемної заборгованості та її динаміка зростання викликає занепокоєння. За таких умов банкам необхідно розробляти ефективну стратегію управління проблемною заборгованістю та вчасно виявляти фактори, які можуть призвести до її утворення.

Причини виникнення несприятливих ситуацій в процесі управління кредитною діяльністю випливають з принципів кредитування, а точніше, з їх порушення. Аналіз цих принципів дав змогу виявити, що джерелами негативних проявів у кредитному процесі є неефективне управління ліквідністю, неефективна система управління кредитною діяльністю, неефективна система ризик-менеджменту та неефективне управління ціноутворенням та витратами [7].

Вважаємо, що методологічна основа процесу управління проблемними кредитами у системі банківського ризик-менеджменту повинна будуватися відповідно до засад системного аналізу і загальних принципів управління ризиками. Враховуючи важливість та складність процесів управління проблемними кредитами, пропонуємо виділити, впорядкувати й відобразити управління проблемними кредитами як окрему підсистему в рамках системи управління кредитними ризиками.

Система управління — це упорядкована сукупність взаємозв'язаних елементів, які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети. Таким чином, система управління проблемними кредитами є цілісною системою взаємопов’язаних елементів, що реалізують відповідні стратегії банківського менеджменту з управління проблемною заборгованістю.

Визначимо методичні основи функціонування системи управління проблемними кредитами банків:

1. Кожна система управління складається з двох взаємопов'язаних підсистем: керуючої підсистеми або суб'єкта управління (тобто того, хто управляє) і керованої підсистеми або об'єкта управління. Система управління проблемними кредитами включає зовнішні та внутрішні управлінські суб’єкти. Зовнішні суб’єкти (макроекономічний рівень) представлені законодавчими, фінансово-контрольними і державними органами регулювання, центральне місце серед яких належить НБУ. Внутрішні суб’єкти (мікроекономічний рівень) представлені керівництвом комерційного банку, кредитним комітетом та органами управління фінансовими ресурсами і ризиками. Об’єктом управління є проблемні кредити.

2. Вибір стратегії управління проблемними кредитами.

3. Після обрання стратегії передбачається вибір методів, які доцільніше використовувати для управління проблемною заборгованістю. Також значне місце належить інструментам обраних стратегій.

3 На формування системи управління проблемною заборгованістю важливу роль відіграє організаційна структура банку, а також рівень зв’язків з клієнтами та акціонерами банку.

4. Система управління проблемними кредитами не є статичним утворенням, а постійно перебуває під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Необхідно брати до уваги конкретні економічні умови, у яких функціонує банк, і відповідно до змін в економічному середовищі вносити корективи до складу та функцій системи управління проблемними кредитами, здійснювати адаптаційні заходи.

Основними принципами роботи з проблемними кредитами є оперативність, співвідношення “витрати – ефективність”, послідовність і комплексність, конкурентність і прозорість.

Складовими системи управління проблемними кредитами, на нашу думку, є:

1. Суб’єкти системи управління проблемними кредитами банку.

2. Об’єкт системи управління проблемними кредитами банку.

3. Процес управління проблемними кредитами банку, що відповідає обраній стратегії управління й охоплює ряд елементів.

Система управління проблемними кредитами представлена на рис. 2.

На рівень якості кредитного портфеля комерційних банків впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. На сьогодні до зовнішніх факторів, що впливають на кредитний портфель банків в Україні, можна зарахувати спад в економіці, девальвацію гривні, зниження обороту виробництва основних галузей, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим. Основним внутрішнім фактором, що впливає на якість кредитного портфеля, є недостатній рівень корпоративного управління кредитними ризиками. А саме, до 2009 року, прикладом цього може бути значне надання кредитів банками України в іноземній валюті для

клієнтів, котрі мали дохід лише в гривнях, тому при зростанні курсу іноземної валюти до національної більшість позичальників виявились неплатоспроможними. Також у боротьбі за клієнта банки іноді здійснювали кредитування без належного вивчення кредитоспроможності позичальника, а заставне майно не завжди було достатнім та ліквідним. Унаслідок зростання рівня заборгованості за кредитами банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ.

На першому етапі аналізуються обсяги проблемних кредитів, здійснюється їх аналіз з погляду захисту від можливих втрат, вивчаються причини які призвели до їх появи. Ефективний аналіз проблемних кредитів на цьому етапі передбачає проведення попередньої аналітичної роботи щодо їх якості та кількості. Для ефективного управління проблемною заборгованістю доцільно її структурувати, тобто розбити на окремі сегменти, наприклад за термінами простроченої заборгованості, причинами її виникнення, наявності і якості застави, за кредитними продуктами і т. п. Після завершення сегментації проводиться якісний аналіз усіх отриманих підпортфелів. Основна увага повинна приділятися оцінці перспектив стягнення заборгованості або через судове стягнення заборгованості, або добровільне звернення стягнення на предмет застави. Для обох варіантів основою для оцінки є якість і вартість застави.

На другому етапі управління проблемними активами визначається стратегія управління проблемними активами. Здебільшого в банках є три стратегії вирішення питань із проблемними активами:

- стратегія управління полягає в тому, що утримувати проблемні активи на балансі і продовжувати шукати вирішення проблеми (головним чином або шляхом реструктуризації, або судового стягнення заборгованості). Робота з простроченою заборгованістю може виконуватися або підрозділами банку, або шляхом передачі стягнення боргів стороннім виконавцям;
- стратегія продажу полягає в тому, що проблемні кредити продаються третій стороні. Продавець може продовжувати обслуговувати портфель на основі договору про обслуговування;
- стратегія списання полягає в тому, щоб списати проблемні активи з балансу і припинити заходи щодо стягнення заборгованості.

В банківській системі існує достатня кількість методів та інструментів управління, тому перед менеджментом банку постає проблема раціонального їх вибору та прийняття оптимальних управлінських рішень. Ці інструменти повинні враховувати економічні та адміністративні заходи, що застосовують органи банківського нагляду, регулювання і контролю для забезпечення належних обсягів проблемної заборгованості в банку.

Рішення з приводу того, які саме методи доцільніше використовувати для управління проблемною заборгованістю, повинні здійснюватися з урахуванням індивідуальних особливостей кожної угоди, обраної банком стратегії розвитку, можливості залучення фінансування для підтримки ліквідності, а також наявності вільних фінансових коштів, часу і кваліфікованого персоналу для побудови власної структури щодо роботи з проблемною заборгованістю.

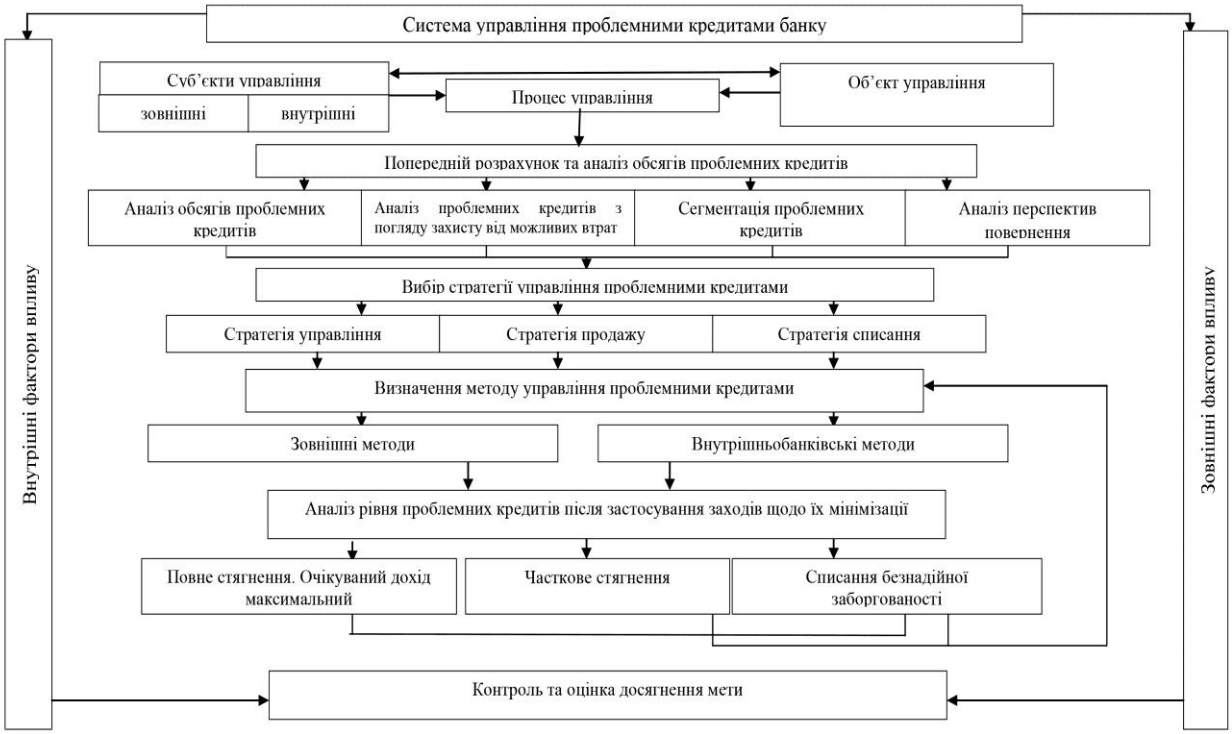

Рис. 2. Система управління проблемними кредитами банку

Також треба всебічно зважувати всі переваги і недоліки, прогнозувати доходи і витрати, у тому числі з урахуванням питань оподаткування.

На цьому етапі потрібно керуватися наступними критеріями вибору методів управління проблемними кредитами при реалізації обраної стратегії:

- грошові витрати банку на реалізацію обраного методу управління;
- складність реалізації обраного методу управління проблемними кредитами;
- врахування зовнішніх ризиків на стан проблемної заборгованості позичальників перед банком. Урахування цього критерію необхідно при виборі будь-якого стратегічного рішення банку. Цей критерій включає залежність ситуації й обраного методу від зовнішніх чинників, таких як зміна вартості застави, кон'юнктура ринку, зміни курсу валют, девальвація гривні, зростання темпів інфляції.
- вплив обраних методів на репутацію банку. Даний критерій передбачає правомірність стратегії менеджменту проблемних боргів і збереження можливості подальшої співпраці банку з позичальником.
- врахування внутрішніх ризиків на стан проблемної заборгованості позичальників;
- гарантованість результату. Цей критерій досить специфічний, але саме він, перш за все, визначає ефективність управління проблемними активами.

Виділяють зовнішні методи та внутрішньобанківські методи управління проблемною заборгованістю. Якщо вести мову про внутрішньобанківські методи, то їх поділяють на методи реабілітації та ліквідації. Метод реабілітації передбачає розробку та реалізацію спільного з позичальником плану дій щодо повернення заборгованості. Зокрема, досить поширеним кроком є реструктуризація кредиту. Світова практика виробила різні способи реструктуризації: кредитні канікули, зміна схеми погашення кредиту з класичної на ануїтетну, пролонгація кредиту, конверсія валюти, прощення пені та штрафних санкцій, зниження відсоткової ставки. Для доцільності проведення реструктуризації необхідне виконання наступної умови: грошовий потік, який генерується поточним бізнесом позичальника, після проведення реструктуризації має перевищувати грошовий потік від ліквідації [8]. Метод ліквідації передбачає повернення кредиту через реалізацію застави чи за рахунок оголошення боржника банкрутом та продажу його активів. Даний метод, зазвичай, обирається при неможливості реабілітації заборгованості.

До основних зовнішніх методів можна віднести передачу проблемної заборгованості в управління третій особі (колекторській компанії), сек'юритизація активів, продаж проблемної заборгованості непов'язаним фінансовим компаніям у вигляді факторингових операцій та продаж (передачу) проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу (SPV onshore / offshore). Проаналізуємо переваги та недоліки банківських методів управління проблемною заборгованістю у таблиці 2.

Таблиця 2

Переваги та недоліки методів управління проблемною заборгованістю [1; 6]

	Методи	Переваги	Недоліки
Внутрішні	Реабілітація заборгованості	Можливість продовження співпраці з клієнтом-позичальником; Повернення заборгованості в повному обсязі	Погіршення якості кредитного портфеля; ускладнення системи управління активами; Трудові та часові витрати
	Ліквідація заборгованості	Звільнення балансу від проблемної заборгованості; Зменшення витрат на формування резервів	Додаткові фінансові витрати; Можливий негативний вплив на репутацію
Зовнішні	Продаж проблемної заборгованості в управління третій особі (колекторській компанії)	За рахунок повернення кредитів присутнє незначне поліпшення ліквідності; Немає потреби збільшувати штат працівників банку.	Проблемні кредити залишаються на балансі банку та продовжують відображатися у фінансовій звітності; Витрати на оплату послуг колекторської компанії
	Сек'юритизація активів	Покращується структура балансу та збільшується ліквідність	Витрати на переведення заборгованості в цінні папери та на їх розміщення
	Продаж проблемної заборгованості непов'язаним фінансовим компаніям у вигляді факторингових операцій	Поліпшується структура кредитного портфелю; Звільняються резервні кошти банку; Зменшення операційних витрат (за рахунок витрат на обслуговування проблемного кредиту); Збільшення ліквідності	Неповне відшкодування проблемної заборгованості (за рахунок оплати послуг факторин-гової компанії); Неправомірність продажу проблемної заборгованості фізичних осіб факторинговій компанії
	Продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу	Оптимізація структури балансу; Звільняються резервні кошти; Зменшується тиск на регулятивний капітал	Ліквідність не збільшується; Значні втрати при продажі проблемної заборгованості.

Таким чином, зробимо висновок, що банки у процесі роботи з проблемними кредитами можуть застосовувати два основні методи управління – реабілітацію і ліквідацію. У випадку неефективності

превентивного внутрішньобанківського управління можуть застосовуватися зовнішні методи. При виборі методу управління проблемною заборгованістю має обиратись такий метод, при якому буде повернена максимальна частина заборгованості при мінімальних затратах з боку банку.

Отож, кожний з методів управління проблемною заборгованістю має певні переваги та недоліки. Вибір конкретного методу має здійснюватися, враховуючи індивідуальні характеристики проблемного кредиту та потенційні перспективи його повернення.

Вибір методу в процесі управління приймається керівництвом банку залежно від конкретних обставин та результатів попереднього аналізу проблемного кредиту. Найприйнятнішим варіантом завжди вважається такий перегляд умов кредитної угоди, який надає і банку, і позичальнику шанс на поновлення нормальної діяльності. Однак при цьому варто пам'ятати про мету, яка полягає в максимізації ймовірності повного повернення коштів банку.

На четвертому етапі проводиться аналіз проблемних активів після здійснення заходів щодо зниження їхнього рівня. Якщо спостерігається повне стягнення проблемної заборгованості, то зрозуміло, що очікуваний дохід максимальний і мета управління проблемною заборгованістю досягнута повністю.

Якщо на цьому етапі обсяг проблемних кредитів є меншим, ніж до проведення заходів щодо зниження їхнього рівня, то робиться висновок про те, що заборгованість стягнута частково, слід повернутися до етапу визначення методу управління проблемними активами й обрати один із методів остаточного погашення боргу.

Якщо ж обсяг проблемних кредитів на цьому етапі дорівнює заборгованості до проведення заходів щодо зниження їхнього рівня, то заходи виявилися невдалими, тому необхідно провести аналіз проблемних активів на можливість списання і прийняти рішення про те, чи повернутися до етапу визначення методу управління проблемними активами з метою обрати інший спосіб стягнення заборгованості, або доцільніше відмовитися від її стягнення.

Висновки. На сьогодні банківська система України змушена функціонувати в складному та нестабільному середовищі. Це знайшло своє відображення в значному погіршенні якості кредитного портфеля банківських установ протягом останніх років. Частка проблемної заборгованості в банківських активах є досить великою, що, з часом, може призвести до виникнення проблем із платоспроможністю та ліквідністю та, навіть, до банкрутства. Крім цього, банківська установа несе додаткові витрати, пов'язані з обслуговуванням проблемної заборгованості, які іноді можуть дорівнювати прямим збиткам від неповерненої позики. Таким чином, особливої уваги потребує підвищення ефективності управлінням проблемними кредитами. Реалізація науково-обґрунтованих підходів до організації системи управління проблемними кредитами дозволить банкам протистояти дії різноманітних негативних факторів та уникнути багатьох неприємних наслідків. Наведена система управління включає аналіз наявної проблемної заборгованості, вибір стратегії та методів управління нею, оцінку та контроль досягнення мети. Особливе місце в системі управління проблемною заборгованістю займає вибір оптимального методу управління. Аналіз переваг та недоліків основних методів управління проблемними кредитами свідчить про те, що не має єдиного універсального для всіх банків методу. Банки мають враховувати індивідуальні особливості проблемного кредиту та реально оцінювати свої можливості.

Отже, ефективне функціонування запропонованої системи управління проблемними кредитами банку дасть змогу досягнути стратегічних і тактичних фінансових цілей банку, сприятиме зниженню ризиків, що позитивно вплине на забезпечення фінансової стійкості комерційного банку та банківської системи загалом.

Література

1. Болгар Т.М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання / Т. М. Болгар // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 248–255.

2. Олійник А.В. Проблемні кредити та їх вплив на платоспроможність банків в Україні / А.В. Олійник, І.В. Воловнік // Економіка та суспільство. – 2016. – № 6. – С. 300–307.

3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807

4. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=48421016

5. Нові підходи НБУ до визначення непрацюючих активів/кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=48421073

6. Марчук В.М. Шляхи поліпшення управління проблемними активами банківської системи України [Електронний ресурс] / В. П. Марчук. // Ефективна економіка. – 2011. – № 9. – Режим доступу : http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=685

7. Ткач І.І. Моделювання кредитного процесу в банківській установі : дис. … канд. екон. наук : 08.03.02 / І.І. Ткач ; Львів, нац. Кн-т ім. І.Франка – Л., 2005. – 229 с.

8. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України / І. Осадчий // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 1. – С. 39–44.

Надійшла: 12.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 338.43:368.5

МАТВІЙЧУК Л.О.
Хмельницький національний університет

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні види ризиків, які здійснюють вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства, визначено роль та значення страхування як основного інструменту мінімізації ризиків
Ключові слова: страхування, підприємство, ризик, управління, фінансового-господарська діяльність.

MATVIICHUK L.
Khmelnytsky National University

ROLE OF INSURANCE IN RISK MANAGEMENT SYSTEM OF ENTERPRISE'S FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY

At the present stage of development of the domestic economy, there was a need to create an effective system of protection as the financial interests of the state, individual citizens and business entities. As the development of society increases and risks, then, accordingly, there is a growing need for the protection and use of risk mitigation tools. The system of risks affecting the financial and business activities of enterprises, it is advisable to consider the two levels. To the first level should include risks that are formed at the macro level, and the time of their occurrence does not depend on the enterprise. Such a group should include the following risks: political, legal, natural-climatic, environmental general economic. To the second level it is expedient to include the risks that are formed at the micro level and depend on the activity of the enterprise. We will include such financial and economic risks. The most effective way of protecting enterprises, institutions, organizations from financial losses in case of adverse events is insurance. Insurance contributes to the optimization of resources aimed at the organization of economic security. It makes it possible to achieve a rational structure of funds directed at preventing the consequences of an element or other factors that impede the activities of one or another person.
Keywords: insurance, enterprise, risk, management, financial and economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки виникла необхідність у створенні ефективної системи захисту як фінансових інтересів держави, окремих громадян, так і суб'єктів господарювання. Глобалізаційні та трансформаційні тенденції зумовлюють підвищення ролі страхової діяльності як важливого атрибуту та елементу ринкових відносин. Оскільки з розвитком суспільства зростають і ризики, то, відповідно, зростає потреба у захисті та використанні інструментів обмеження ризику. Хоча страхування не може повністю усунути порушень перебігу відтворювального процесу, воно послаблює залежність підприємництва від непередбачуваних негативних випадків та є своєрідним механізмом підтримки економічної рівноваги в країні.

Страхування є важливим фактором стимулювання економіки, господарської активності окремих суб'єктів, оскільки являє собою найбільш гнучкий механізм відшкодування збитків, які виникли в результаті певних обставин. Страхування надає впевненості в розвитку бізнесу, створює нові стимули зростання продуктивності праці та забезпечення економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблемам страхування фізичних та юридичних осіб присвячені праці: В.Д. Базилевича, О.Д. Вовчак, С.С. Осадця, О.О. Гаманкової, Л.М. Горбача, Я.П. Шумелди та інших. Віддаючи належне значному науковому доробку вчених варто зазначити, що в умовах трансформації вітчизняної економіки питання використання страхування в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємств потребують подальшого розкриття та дослідження.

Метою дослідження є систематизація зовнішніх та внутрішніх ризиків, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства та виокремлення основних видів страхування, що забезпечать захист підприємства від наслідків ризикових подій.

Основний матеріал дослідження. Діяльність кожної юридичної особи пов'язана з широким спектром ризиків. Ринкове середовище вносить у діяльність підприємств елементи невизначеності і поширює низку ризикових ситуацій, тому більшість управлінських рішень підприємства приймається в умовах невизначеності й ризику. Отже підприємствам необхідно постійно відслідковувати й реагувати на всі зміни, що відбуваються в його конкурентному середовищі з метою збереження конкурентних позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг [1, с. 78].

Ступінь ризикованості залежить від: розмірів підприємства, кількості працюючих, розміру основних активів, виду продукції, що випускається, ринків збуту тощо. При цьому кожна галузь має певні ризики, притаманні саме їй, що змушує глибше вивчати, аналізувати й передбачати ризики, які зустрічаються на шляху учасників ринку під час виробництва, переробки та збуту продуктів.

Особливістю ризику в сучасних умовах є те, що по-перше, ризики набули тотального, глобального характеру; по-друге, у ризикованих ситуаціях дедалі більше виникає необхідність в одноосібних рішеннях;

по-третє, середовище діяльності підприємств стає ринковим, на яке впливають такі чинники, як конкуренція, кон'юнктура, нестабільність у попиті й цінах тощо; по-четверте, ризик дедалі більше перетворюється на товар через розвиток і вдосконалення страхування [2].

Ризику властивий ряд рис, які сприяють розумінню його змісту. Можна виділити такі основні риси ризику: суперечливість; альтернативність; невизначеність.

Суперечливість як риса ризику проявляється по-різному. З одного боку, ризик орієнтований на одержання певних результатів неординарними, новими способами в умовах невизначеності і ситуації неминучого вибору. Тим самим він дозволяє переборювати консерватизм, психологічні бар'єри, які перешкоджають запровадженню нових, перспективних видів діяльності. Це, у свою чергу, сприяє здійсненню різних ініціатив, новаторських ідей, соціальних експериментів, спрямованих на досягнення успіху. З другого боку, можлива ситуація, коли підприємець у ситуації невизначеності ринкового середовища прийматиме альтернативні рішення без урахування об'єктивних закономірностей розвитку подій та явищ. У такому разі ризик веде до авантюризму, суб'єктивізму, а в результаті до гальмування соціального прогресу.

Така властивість ризику, як альтернативність, пов'язана з тим, що часто виникає необхідність вибору з декількох можливих варіантів рішень. Відсутність можливості вибору знімає розмову про ризик. Там, де немає вибору, не виникає ризикованої ситуації і, отже, не буде ризику.

Існування ризику безпосередньо пов'язане з невизначеністю, яка неоднорідна за формою прояву і змістом [3, с.14]. Невизначеність є фундаментальною властивістю ринкової системи. Відсутність достовірної однозначної інформації спричиняє багатоваріантність з різним ступенем ймовірності, тому реальні ринкові процеси мають ймовірнісний характер. Невизначеність породжує несприятливі ситуації і наслідки.

Систему ризиків, що впливає на фінансово-господарську діяльність підприємств, доцільно розглядати за двома рівнями. До першого рівня слід віднести ризики, які формуються на макрорівні, а час їх виникнення не залежить від діяльності підприємства. До такої групи слід віднести наступні ризики:

- політичні ризики, що визначаються особливостями політичної ситуації, яка впливає на підприємницьку діяльність. До них відносять всі види ризиків, які викликані адміністративними заборонами фінансово-економічної діяльності підприємств, пов'язані зі змінами існуючого в країні політичного курсу;
- правові ризики, які пов'язаний із можливістю різкої зміни законодавства щодо фінансово-господарської діяльності підприємства;
- природнокліматичні ризики пов'язані з проявом стихійних сил природи. До чинників виникнення даного ризику відносять землетрус, паводок, епідемію, а також різного роду природні катаклізми;
- екологічні ризики – ймовірність виникнення техногенних аварій, невиконання екологічних норм та нормативів, що здатні завдати істотної шкоди навколишньому середовищу або здоров'ю людей, а також призвести до накладення штрафних санкцій на підприємство;
- загальноекономічні ризики – це ризики, обумовлені несприятливими змінами в економіці країни.

До чинників виникнення даного ризику відносять зміни економічної ситуації, несприятливу кон'юнктуру ринку, нестабільність податкової системи країни тощо. До загальноекономічних ризиків належить ринковий ризик (ризик інновацій, ризик коливання цін, зміна ринкової кон'юнктури та ін.), інфляційний ризик (падіння купівельної спроможності грошей) валютний ризик (можливість валютних втрат, пов'язаних зі змінами курсу однієї іноземної валюти відносно іншої при проведенні зовнішньоекономічних, кредитних та валютних операцій).

До другого рівня доцільно віднести ризики, які формуються на мікрорівні і залежать від діяльності підприємства. На рівень внутрішніх ризиків впливає ділова активність керівництва підприємства, вибір оптимальної маркетингової стратегії, політики і тактики та інші фактори. Ці ризики виникають у випадку неефективного менеджменту, помилкової маркетингової політики чи внутрішньофірмових зловживань (невірний вибір інвестиційних об'єктів, вкладення коштів у низьколіквідні активи, нераціональна структура капіталу підприємства, неефективна господарська діяльність тощо).

До такої групи віднесемо фінансові та господарські ризики.

Фінансовий ризик – ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [4, с. 501]. Фінансовий ризик виникає одразу, коли підприємства вступають у відносини з різними фінансовими інститутами (банками, інвестиційними, страховими, факторинговими, лізинговими компаніями, біржами та ін.) і його рівень зростає із розширенням обсягів і диверсифікації фінансової діяльності підприємства.

На основі проведено аналізу фахової економічної літератури встановлено, що різні автори виділяють різний набір складових фінансового ризику. Так, І. Ю. Івченко фінансові ризики поділяє на два види: ризики, пов'язані із купівельною спроможністю грошей (інфляційні, дефляційні, валютні, ліквідності) та ризики, пов'язані із вкладенням капіталу – інвестиційні (ризик втраченої вигоди – процентний, кредитний, біржовий, селективний, банкрутства; ризик зниження прибутковості; ризик прямих фінансових втрат) [3, с. 28].

С. М. Баранцева і Т. Б. Хлевицька до фінансових ризиків відносять валютний ризик, кредитний ризик та інвестиційний ризик [5, с. 70].

Н. Хохлов пропонує класифікувати фінансові ризики на три групи: валютні (операційні валютні, трансляційні валютні, економічні валютні), відсоткові (позиційні відсоткові, портфельні відсоткові, економічні відсоткові), портфельні (систематичні та несистематичні) [6, с. 33].

М. Г. Лапуста та Л. Г. Шаршукова поділяють фінансові ризики на валютні, кредитні та інвестиційні. Проте, вони дещо розширюють дану класифікацію, уточнюючи перелік інвестиційних ризиків. Так, до складу інвестиційних фінансових ризиків вони відносять капітальний, селективний, процентний, країновий, операційний, часовий, законодавчих змін, ліквідності та інфляційний ризики [7, с. 71].

І. О. Бланк виділяє наступні фінансові ризики: ризик зниження фінансової стійкості, неплатоспроможності, інвестиційний, інфляційний, процентний, валютний, депозитний, кредитний, податковий, інноваційний, криміногенний та групу інших видів ризику (форс-мажорний, емісійний, ризик запасів товарно-матеріальних цінностей, ризик несвоєчасного здійснення розрахунково-касових операцій) [8, с. 569].

М. І. Диба пропонує до зовнішніх фінансових ризиків зарахувати: інфляційні, дефляційні, валютні, депозитні, податкові. Серед внутрішніх ризиків автор виокремлює: інвестиційні (портфельні, процентні, кредитні, дивідендні), бізнес-процесів (ліквідності, прибутковості (рентабельності), оборотності, фінансової стійкості), інші (структурний, ризик невикористаних можливостей, емісійний) [9, с. 25].

Т.В. Письменна розглядаючи вплив фінансових ризиків та господарську діяльність підприємства пропонує виділяти наступні види ризиків: ризики зниження фінансової стійкості та неплатоспроможності, а також інвестиційний, відсотковий, депозитний, кредитний, валютний, ціновий, інфляційний, інноваційний ризики та інші [10, с. 154].

Таким чином, на основі проведеного дослідження, вважаємо за доцільне виділяти наступні види фінансових ризиків, які здійснюють вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства: депозитний, валютний, зниження фінансової стійкості, неплатоспроможності, інвестиційний, інноваційний, кредитний, втраченої вигоди, ліквідності, банкрутства, ціновий.

Господарський ризик — невід'ємна частина господарської діяльності будь-якого підприємства незалежно від форми власності. Його можна визначити як діяльність суб'єктів підприємств, пов'язану з подоланням невизначеності в ситуаціях неминучого вибору, у процесі якого є можливість оцінити імовірність досягнення бажаного результату чи невдачі, відхилення від мети [11].

До господарських ризиків вважаємо за доцільне відносити виробничі ризики, ресурсні ризики, техніко-технологічні ризики, збутові ризики.

Вплив ризиків на діяльність підприємства можна поділити на негативний і позитивний. Джерелом загроз є негативні чинники впливу, які спричиняють зниження рівня економічної безпеки і можуть привести підприємство до критичної межі, тобто до фінансової неспроможності його життєдіяльності. За сучасних умов господарювання для підприємства важливо уникати можливих загроз і вчасно ліквідувати шкідливі наслідки негативних явищ [1, с. 80]. Найбільш ефективний спосіб захисту підприємства, установи, організації від фінансових втрат у разі настання несприятливих подій – це страхування.

Страхування сприяє оптимізації ресурсів, спрямованих на організацію економічної безпеки. Воно дає змогу досягти раціональної структури коштів, що спрямовуються на запобігання наслідків стихії чи інших чинників, які перешкоджають діяльності тієї чи іншої особи.

Страхування юридичних осіб незалежно від форми власності здійснюється за трьома галузями страхування:

- страхування майна та фінансових ризиків: страхування від вогневих ризиків і стихійних лих, страхування устаткування та машин від поломок, страхування будівельно-монтажних ризиків, страхування шкоди, завданої перервами у виробництві, страхування від втрат прибутку тощо;
- страхування відповідальності: страхування відповідальності товаровиробника за якість продукції, страхування відповідальності роботодавця, страхування професійної відповідальності тощо;
- особисте страхування: страхування персоналу від нещасних випадків, медичне страхування тощо [12].

В Україні стає поширеною серед підприємств саме корпоративна програма страхування, яка охоплює страхуванням не лише майнові інтереси підприємства, але й інтереси її працівників. Програма може включати комплексне страхування майна та відповідальності підприємства, страхування різних категорій працівників підприємства, а також бонус-про-грами страхування для персоналу. Корпоративна програма формується для кожного окремого підприємства — клієнта страхової компанії залежно від того, якою діяльністю воно займається.

Вартість страхування залежить від необхідного обсягу страхового захисту, необхідного періоду страхування, виду діяльності, що здійснює суб'єкт господарювання, призначення майна, виду та розміру франшизи, наявності засобів захисту (протипожежної, охоронної й т.п.), мети використання майна тощо.

Висновки. Таким чином, страхування покликане забезпечити безперервне економічне життя, допомогти підприємствам подолати наслідки несприятливих подій, викликаних будь-якими факторами. А використання сучасних страхових продуктів дозволить розширити страхове покриття за рахунок інших страхових продуктів для об'єктів майнового комплексу на базі наявного поліса; одержати гнучку систему побудови страхових програм і підібрати оптимальні умов страхування для кожного об'єкта страхування.

Література

1. Кондратюк О.І. Вплив ризиків на господарську діяльність підприємства / О. І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 78–82.

2. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посібник / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева, О.В. Сергєєва, О.Ф. Веремейчик. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 472 с.

3. Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навч. посібник / І.Ю. Івченко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

4. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.

5. Баранцева С. М. Ризикологія / С. М. Баранцева, Т. Б. Хлевицька. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2011. – 224 с.

6. Хохлов Н.В. Управление риском : учеб. пособие для вузов / Н.В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 239 с.

7. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.

8. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2005. – 600 с.

9. Диба М. І.Суть та види фінансових ризиків у системі ризик-менеджменту підприємства / М. І. Диба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2008. – № 635. – С. 22–28.

10. Письменна Т. В. Фінансові ризики в господарській діяльності підприємства / Т. В. Письменна // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 151–158.

11. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посібник / Л.І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

12. Яворська Т.В. Страхові послуги : навч. посіб. / Т.В. Яворська. – К. : Знання, 2008. – 350 с.

Надійшла: 25.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н.А.

УДК 368

РУДЬ В.Ю., ІЖЕВСЬКИЙ П.Г.
Хмельницький національний університет

ВИКЛИКИ ЧАСУ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В роботі розглядається сучасний стан вітчизняного медичного страхування, проаналізовано ряд основних проблем, котрі гальмують ефективний розвиток медичного страхування в країні. Визначаються проблеми та перспективи запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

Ключові слова: медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, система охорони здоров'я, страхові послуги.

RUD′ V., IZHEVSKY P.
Khmelnytsky National University

CHALLENGES OF TIME AND PROBLEMS OF THE INTRODUCTION OF MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

The main aim of this article is to investigate the need and advisability of introducing compulsory health insurance in Ukraine. An article we consider the current state of the national health insurance, analyze a number of key problems that hamper the effective development of health insurance in the country. Current state medical insurance and its types. Determine the problems and prospects for introducing compulsory health insurance in Ukraine. In the course of work, the conclusions we're made on the necessity of introducing compulsory medical insurance in Ukraine, because there isn't any alternatives to health insurance.

Keywords: health insurance, compulsory health insurance, voluntary health insurance, health care system, insurance services.

Постановка проблеми. Система охорони здоров'я належить до пріоритетних напрямів соціальної політики держави, оскільки людина, її життя та здоров'я являється найвищою соціальною цінністю, що затверджено в Конституції України, а також є вагомою складовою соціально-економічного потенціалу країни.

Наразі в Україні недосконала система медичного забезпечення, яка проявляється у недостатньому фінансуванні медичної галузі, а також нерівномірним і нераціональним розподілом ресурсів в середині системи, що призводить до низького рівня медичної системи в цілому. Саме тому медична галузь вимагає радикальних реформ. Досвід розвинених країн показує, що під час реформування медичної галузі доцільним є запровадження обов'язкового медичного страхування. Впровадження даного виду страхування дає змогу значно підвищити якість надання медичних послуг, а також збільшити фінансування медичної галузі. Саме тому метою дослідження є визначення необхідності впровадження обов'язкового медичного страхування, його основних проблем та перспектив розвитку та впровадження в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні наразі знаходиться в центрі уваги багатьох науковців, і всі вони по-різному вбачають реалізацію проекту про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування. Дане питання за сучасних умов зумовило необхідність його широкого дослідження серед науковців. Дослідженням проблем запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні займалось чимало вітчизняних вчених, серед них А.Р. Окунський [1], С.В. Бортнік [2], Т.О. Коропецька [3]. Проте дана проблема потребує подальших досліджень в шляху ефективної моделі обов'язкового медичного страхування в Україні та заходи щодо їх вирішення.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. До основних невирішених питань даної проблеми відноситься пошук найефективніших методів впровадження медичного страхування в Україні відповідно до її економічних та соціально-політичних реалій, адже наразі відсутня оптимальна модель функціонування медичного страхування на теренах України.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення особливостей та шляхів запровадження медичного страхування в Україні в найближчій перспективі. Щоб досягнути мети необхідно було розв'язати наступні завдання: відшукати та охарактеризувати фактори, котрі можуть завадити впровадженню обов'язкового медичного страхування; проаналізувати та оцінити необхідність впровадження обов'язкового медичного страхування загалом, з урахуванням вітчизняних реалій; оцінити іноземний досвід впровадження даної форми страхування.

Актуальність дослідження. Актуальність розгляду обов'язкового медичного страхування в Україні полягає в тому, що воно виступає однією із найефективніших форм захисту від ризиків, що загрожують найціннішому в особистому та громадському відношенні – здоров'ю та життю людини, а також є формою соціального захисту у сфері охорони здоров'я громадян. Принципово важливим питанням для України є запровадження медичного страхування європейського стандарту на державному рівні. Підвищення рівня

життя і здоров'я населення є головною метою будь-якого прогресивного суспільства. Держава зобов'язана створювати сприятливі умови для довгого, безпечного, здорового і благополучного життя людей, забезпечуючи економічне зростання і соціальну стабільність у суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Медичне страхування є складовою нормативного функціонування системи охорони здоров'я, економічну основу якої складає фінансування зі спеціальних страхових фондів, що формуються за рахунок грошових внесків підприємств, закладів і організацій різних форм власності і які призначені для фінансування надання медичної допомоги населенню в рамках страхових програм, контролю за обсягом і якістю.

Згідно з Законом України "Про страхування" передбачено здійснення медичного страхування як в обов'язковій, так і добровільній формах, форми організації медичного страхування закріплено статтею 6 (добровільного страхування) та статтею 7 (обов'язкового страхування) Закону України "Про страхування" [4]. Обов'язкова форма медичного страхування використовується, як правило, у тих країнах, де переважне значення має суспільна охорона здоров'я, а добровільна — там, де поширені приватні страхові програми [5].

Проте не зважаючи на Закон України "Про страхування" (1996), в якому медичне страхування наводиться в переліку обов'язкових видів страхування, досі закону щодо обов'язкового медичного страхування не прийнято через скептичне ставлення депутатів до цього виду страхування й до законопроектів, з ним пов'язаних, тому на даний час на теренах нашої держави передбачено лише добровільну форму медичного страхування. Наразі в Україні існує проект Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування", який "чекає" затвердження.

В даний час в Україні розпочато процес розробки концептуальних напрямів з реформування системи охорони здоров'я, основні цілі якого закладені в Стратегії сталого розвитку «Україна — 2020», Програмі діяльності Кабінету Міністрів України. В цьому контексті, активно опрацьовуються механізми удосконалення фінансування системи охорони здоров'я, у тому числі й такі, що базуються на впровадженні обов'язкового медичного страхування.

Зокрема, в оприлюдненому Міністерством охорони здоров'я України у 2015 році Проекті Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років, визначено на довгострокову перспективу доцільність впровадження соціального медичного страхування, а також Міністерством охорони здоров'я України розроблено Проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування», Проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» [6].

Основною проблемою, що постала у сфері медичного обслуговування, є невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, які виділяються на фінансування медичної галузі. Чинна система медичного забезпечення в Україні перебуває в глибокій організаційно-структурній і фінансовій кризі, що характеризується неефективністю структури медичного обслуговування, нерівномірним розподілом ресурсів у цій системі, низькою якістю та високими цінами на фармацевтичну продукцію, а також низьким рівнем інструментального та лабораторного забезпечення надання первинної медичної допомоги та низькою часткою видатків на охорону здоров'я по відношенню до ВВП [7, с. 54].

Світова практика засвідчує, що основою страхової медицини є саме обов'язкове медичне страхування. Основна ціль медичного страхування — гарантувати громадянам при виникненні страхового випадку одержання медичної допомоги за рахунок накопичених засобів і фінансувати профілактичні заходи.

Україна стоїть на порозі впровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування. Протягом останніх десяти років було підготовлено більше десятка радикально протилежних законопроектів про обов'язкове медичне страхування, останнім з яких є Проект Закону України № 4981-2 «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» [6]. Вказаними проектами визначалися правові засади здійснення обов'язкового медичного страхування, проте, на жаль, питання й досі залишається відкритим.

Реформуючи медичну систему в Україні, треба звернути увагу на досвід провідних країн світу, в котрих вдало функціонує система загальнообов'язкового медичного страхування через систему страхових компаній, не відповідає основам законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, згідно з якими передбачено створення окремого некомерційного солідарного фонду, який має функціонувати на принципах самоврядування.

При запровадженні обов'язкового медичного страхування в Україні необхідно буде залучити в медичне страхування страхові компанії, які в Україні функціонують виняткова на комерційній основі. В той час як практика провідних країн світу показує, що соціальне медичне страхування, як правило, побудовано на принципі неприбутковості, тобто така модель перечить статті 49 Конституції України [9] щодо безоплатної медичної допомоги.

В ході залучення до загальнообов'язкового медичного страхування страхових компаній може виникнути проблема відбору ними страхових ризиків – осіб переважно молодого віку та низьким рівнем захворюваності, натомість компанії відмовлятимуться страхувати осіб похилого віку та з хронічними захворюваннями, оскільки така методика страхування не передбачатиме механізми вирівнювання ризиків захворювань, а страхові компанії отримуватимуть значний рівень прибутку.

Отже, за таких обставин правовий зміст реформи фінансування охорони здоров'я полягає у прийнятті змін до Конституції України, а також до Бюджетного кодексу щодо процедури формування бюджету та концентрації коштів.

Реалізація обов'язкового медичного страхування передбачається через страхові механізми. Причому для початку необхідне створення умов для розвитку й впровадження медичного страхування працюючого населення як добровільного на базі державної програми, що не вимагає практично ніяких витрат з боку держави.

Для розвитку медичного страхування в Україні необхідно впроваджувати такі заходи: вдосконалення законодавчого поля у сфері медичного страхування; розширення послуг медичного страхування, які повинні охоплювати цикл: лікування хвороби, профілактика, санаторно-курортне лікування; підвищення страхової культури населення у сфері надання медичних послуг, шляхом введення дієвого контролю за їх виконанням; розширення системи підготовки фахівців медичного страхування, які повинні володіти базовими знаннями з маркетингу, менеджменту та фінансів.

Тому, з огляду вказаних проблем існує гостра потреба реформування та запровадження світового досвіду обов’язкового медичного страхування з урахуванням особливостей економічного та соціального розвитку в Україні.

Висновки. Підсумовуючи можна зробити висновок, що альтернативи медичному страхуванню немає. Медичне страхування є своєрідним шляхом виходу системи охорони здоров'я України з економічної й соціальної кризи. Оскільки система державного медичного соціального страхування є важливою і стратегічною для держави, то до її впровадження необхідно підійти зважено і конструктивно: розробити і у встановленому порядку затвердити закони та підзаконні акти про медичне страхування громадян; розробити положення про національний і територіальні Фонди медичного страхування і здійснити їх формування, а також захист прав пацієнта на отримання своєчасної і якісної медичної допомоги, адже впровадження обов’язкового медичного страхування без створення відповідних економічних і політичних передумов може спричинити у суспільстві ряд проблем; провести реструктуризацію державних та комунальних закладів охорони здоров’я; визначити перелік безкоштовних медичних послуг, що надаватимуться за рахунок держави, та тих, що підлягають страховому покриттю; розробити систему пільг.

Отже, обов’язкове медичне страхування забезпечить додатковий приток коштів в галузь, що дасть можливість системі охорони здоров’я стати мобільною, динамічною і гранично функціональною. Запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування забезпечить рівний доступ до медичних послуг всіх громадян. Проте цей процес має супроводжуватись посиленням ефективного контролю держави за функціонуванням регіонального фонду соціального медичного страхування і станом його менеджменту. Страхування стимулюватиме якість послуг, які будуть надаватись населенню та контролюватиме їхню відповідність необхідним міжнародним стандартам.

Література

1. Окунський А. Р. Медичне страхування в Україні: проблеми і перспективи / А. Р. Окунський // Медичне право України: проблеми встановлення та розвитку : матеріали І Всеукраїнської науково-практичної конф. – Львів. – 19-20.04.2014. – С. 203–209.

2. Бортнік С.В. Запровадження обов’язкового медичного страхування в Україні в контексті Європейської соціальної хартії (переглянутої) / С.В. Бортнік // Юридична наука – 2011. – № 3. – С. 54–61.

3. Коропецька Т.О. Проблеми та результати впровадження медичного страхування в Україні / Т.О. Коропецька, І.І. Мельничук // Інноваційна економіка. – 2011. – С. 31–34.

4. Про страхування : закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80

5. Степанова О.В. Обов'язкове медичне страхування в Україні. Перспективи та ризики [Електронний ресурс] / О.В. Степанова // “Xpress” – сумський інформаційний портал. – Київ, 28.10.2015. – Режим доступу : http://xpress.sumy.ua/article/health/7713

6. Про загальнообов’язкове державне соціальне медичне страхування : проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20150211_0.html#3

7. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.

Надійшла: 21.09.2017, рецензент: д. е. н., проф. Григорук П.М.

УДК: 330.341.1

СИДОРЧУК І.П.
Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У роботі запропоновано економічний інструментарій реалізації інноваційних заходів, який передбачає формування фонду інноваційного розвитку, що покриває фінансові витрати підприємства на внутрішнє інвестування, страхування та стимулювання інноваційного розвитку. Колективна форма стимулювання інноваційного розвитку на підприємстві представлена у формі шкали преміювання, що визначається залежно від значення меж інтервалів інтегрального показника результативності розвитку підприємства на основі інновацій.

Ключові слова: інноваційний розвиток, механізм інноваційного розвитку, фонд інноваційного розвитку, стимулювання, джерела фінансування, преміювання.

SYDORCHUK I.P.
Khmelnytskyi National University

FINANCIAL COMPLEX OF STIMULATION MECHANISM OF DEVELOPMENT OF BUSINESS ENTITIES

In the article, the economical tools for implementation of innovative measures, which involves the formation of an innovative development fund that covers the company's financial expenses for internal investment, insurance and stimulation of innovation development, are proposed. The collective form of stimulation of innovation development in the enterprise is presented in the form of a scale of bonus, which is determined depending on the value intervals of the integral indicator of the effectiveness of enterprise development on the basis of innovation. Thus, the trust fund will provide financing for innovations based on deductions set by the payment standards and will increase the material interest in creating real measures, that will promote the growth of the enterprise as a whole.

Keywords: innovative development, mechanism of innovative development, fund of innovative development, stimulating, financing source, bonus

Вступ. Як показує світова практика, підприємства, які здатні створювати новації та застосовувати їх у виробництві нових товарів або послуг, необхідних споживачу, реалізовувати ефективно інноваційний процес, здобувають стійкі конкурентні переваги, що дає їм можливість успішно розвиватися на ринку в умовах нестабільного економічного середовища. Сучасні тенденції розвитку вітчизняної економіки визначили проблему пошуку нових форм та методів активного цілеспрямованого впливу на суб'єкти ринкових відносин з метою узгодження їх інтересів у підвищенні ефективності діяльності, забезпеченню інноваційного розвитку підприємства. Тому для кожного підприємства гостро постає питання щодо розробки власного механізму інноваційного розвитку, який повинен базуватись на сформульованих концептуальних положеннях, що створюватимуть умови для організації управління інноваціями та дозволять сформувати ефективний інструментарій для його реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем інноваційного розвитку підприємств, механізмів його фінансового забезпечення та стимулювання займалися такі науковці, як А. Андрусов [3], В. Захарченко [5], В. Конащук [7], Н. Корсікова [5], І. Кульчій [8], П. Микитюк [2], М. Меркулов [5], К. Слюсаренко [6], П. Харів [2] та інші. Проте, незважаючи на накопичений науковий і практичний досвід з визначеної проблематики, сучасні реалії функціонування вітчизняних підприємств свідчать про необхідність подальшого розвитку теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо розробки економічного інструментарію фінансування та стимулювання успішної реалізації інноваційних заходів.

Мета і завдання дослідження. Враховуючи актуальність теми, метою статті є розробка методичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансової складової механізму інноваційного розвитку підприємства відповідно до сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток підприємства є результатом керованого багатофакторного процесу оновлення підприємства, який полягає у виділенні ключових для формування конкурентних переваг елементів і векторів інноваційних змін та підтриманні збалансованості відповідних нововведень у всіх структурно-функціональних елементах підприємства. Важливим фактором, який визначає рівень інноваційного розвитку підприємств у країні, є його фінансування. Воно є однаково основоположним для всіх етапів і стадій інноваційного процесу: науково-технічної діяльності, стадії новаторської творчості та стану впровадження досягнень науки й техніки у виробництво.

Вітчизняна система фінансування інноваційної діяльності є складним переплетенням форм джерел фінансування. Однак, сьогодні основним джерелом реалізації інноваційних заходів, про що свідчать факти проведеного дослідження за даними держкомстату України [1], є власні кошти підприємств (більше 70 %), і стає очевидним, що у майбутньому слід опиратися саме на них. Виходячи з цього, запропоновано економічний інструментарій реалізації інноваційних заходів (рис. 1), що передбачає створення цільового

фонду інноваційного розвитку на основі мобілізації власних коштів через успішне здійснення інноваційних змін (прибуток від реалізації інноваційної продукції; амортизаційні відрахування; економія енергоресурсів, матеріалів, витрат на технічне обслуговування, оплати послуг стороннім організаціям тощо).

Рекомендованими напрямками використання даного фонду є внутрішнє інвестування інноваційного розвитку підприємства (модернізація технологій, оновлення виробництва, проведення наукових досліджень та дослідних робіт тощо), страхування (створення резерву для покриття збитків від нереалізованих проектів) та його стимулювання на основі індивідуального та колективного заохочення за успішне здійснення інноваційних змін (40 % від коштів річного інноваційного фонду).

Важливою складовою механізму інноваційного розвитку виступає економічне стимулювання, за допомогою якого виникає зацікавленість в інноваційній активності підприємства кожного працівника. Система індивідуального заохочення працівників, на нашу думку, має базуватися на західноєвропейській практиці, яка передбачає індивідуалізацію посадових окладів через розмір внеску кожного працівника у результат інноваційного розвитку підприємства [2, с. 191]. Використання зарубіжного досвіду з урахуванням особливостей функціонування вітчизняних промислових підприємств було б потужним фактором розвитку їх інноваційної діяльності. За даними дослідження міжнародної аудиторської групи PricewaterhouseCoopers (PwC) [3], використання ефективних систем мотивації персоналу підвищує вірогідність впровадження інноваційних продуктів та технологій на 29 %.

Поряд із індивідуальним заохоченням варто також розглядати і результати інноваційної діяльності підприємства загалом. Колективна форма стимулювання інноваційного розвитку на підприємстві представлена у формі шкали преміювання (рис. 1), що визначається залежно від значення меж інтервалів інтегрального показника результативності інноваційного розвитку (від 0,21 до 1 за шкалою Харрінгтона). Розмір премій визначається у відсотках від коштів річного інноваційного фонду, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку підприємства (від 2,5 % до 20 % за досягнення межі інтервалу та за кожен відсоток перевищення нижньої межі інтервалу – від 0,15 до 0,18). Запропонований підхід враховує вклад множини учасників інноваційного процесу в загальну результативність інноваційного розвитку підприємства, що базується на принципі узгодженості інтересів у підвищенні ефективності розвитку підприємства.

Інноваційно-активні промислові підприємства також повинні стимулюватися за допомогою здійснення ефективної амортизаційної політики. Амортизаційний фонд при інноваційному відтворенні виступає фінансовим джерелом не лише оновлення, але й розширення основних фондів. В економічно розвинених країнах амортизаційні відрахування є важливим джерелом фінансування інноваційних інвестицій та становлять не менше, ніж 40 % від загального обсягу поточних і капітальних затрат підприємств, що здійснюються із позабюджетних джерел [4, с.154].

Однак в останні роки в Україні амортизація не виконує окреслених функцій через занижену оцінку основних фондів, діючі низькі норми амортизації. А тому необхідна розробка правового нормативного акту, у якому б знайшли відображення вимоги економічних законів ринкового господарювання, мотиваційний механізм стимулювання інноваційного процесу, враховуючи фактор високої інфляції [5].

Механізм мобілізації позикових коштів включає: використання інвестиційних позик та кредитів; венчурне фінансування; інвестування за рахунок реалізації облігацій підприємств; інвестиційний лізинг; інвестиційний селенг [6]. Сьогодні венчурне фінансування широко застосовується у зарубіжній практиці, на відміну від вітчизняної, та має такі особливості: інвестиції в інновації здійснюються у формі участі у статутному капіталі підприємства (зазвичай у переважній більшості випадків); інноваційне інвестування розраховане на довгостроковий період; інвестори безпосередньо беруть участь у інноваційних процесах підприємства, що фінансується.

Складові механізму накопичення залучених коштів пов’язані із: залученням коштів підприємства від емісії цінних паперів; залученням коштів підприємства від розміщення цінних паперів на вторинному ринку; розширенням статутного капіталу підприємства за рахунок додаткових внесків. У цілому залучення коштів від емісії цінних паперів дає можливість підприємству шляхом диверсифікації джерел інвестування швидко накопичувати кошти, що необхідні для інвестування різноманітних видів виробничо-збутової інноваційної діяльності. Залучення коштів від розміщення цінних паперів на вторинному ринку як джерело інвестиційних ресурсів дозволяє підприємству накопичувати акціонерний капітал за рахунок зростання курсу акцій акціонерного підприємства, що розміщені на вторинному ринку [7, с. 198]. Розглянутий механізм в Україні сьогодні перебуває на стадії становлення. Його використання стримується нерозвиненістю фондового ринку, відсутністю діючого механізму участі іноземних інвесторів на вторинному ринку цінних паперів.

Не зважаючи на те, що трансформація форм власності дозволяє суб’єктам господарювання самостійно здійснювати фінансування науково-технічного розвитку виробництва, обов’язковою складовою економічного механізму інноваційного розвитку підприємства залишається механізм державної підтримки. Це раціональна система податків, яка повинна дати можливість промисловим підприємствам мати достатній рівень реінвестування прибутку та амортизаційних відрахувань, забезпечуючи тим самим самостійність підприємства в розвитку виробництва; різні форми стимулювання інноваційної активності.

Економічний інструментарій реалізації інноваційних заходів

Формування фонду інноваційного розвитку

Прибуток від реалізації інноваційної продукції	Амортизаційні відрахування	Економія енергоресурсів, матеріалів	Економія ФОП	Економія витрат на технічне обслуговування	Економія оплати послуг стороннім організаціям

Використання фонду інноваційного розвитку

Внутрішнє інвестування інноваційного розвитку (модернізації технологій, оновлення виробництва, проведення наукових досліджень та дослідних робіт тощо)	***Страхування інноваційного розвитку*** (створення резерву для покриття збитків від нереалізованих проектів)	***Стимулювання інноваційного розвитку*** (стимулювання персоналу за успішне здійснення інноваційних змін)

Система індивідуального заохочення

Розмір преміальних доплат за інноваційну діяльність працівників визначають за формулою:

$$L_n = \mu_{ij} \times K_n \times (\frac{T_n}{T_{ij}}),$$

де, L_n – преміальна доплата окремого працівника, зайнятого в інноваційному проекті; μ_{ij} – преміальний фонд i-го інноваційного проекту, що реалізує j-й підрозділ; K_n – коефіцієнт трудового внеску працівника; T_{ij} – трудомісткість робіт у підрозділі; T_n – трудомісткість робіт працівника, зайнятого в інноваційному проекті.

Система колективного заохочення

Шкала преміювання підрозділу інноваційного розвитку підприємства

Значення інтервалів РІР (нижні та верхні межі)	Розмір премій у відсотках від коштів річного інноваційного фонду, спрямованих на стимулювання ІР	
	За досягнення межі інтервалу	За кожен % перевищення нижньої межі інтервалу
Від 0,21 до 0,36	2,5	0,15
Від 0,37 до 0,62	5,0	0,16
Від 0,63 до 0,79	10,0	0,17
Від 0,8 до 1	20,0	0,18

$$П_{ІР} = ІФ_c \times (П_{ІР-1} + П_{ІР-2} \times П_{ІР}^{меж}),$$

де $П_{ІР}$ – розмір річної премії; $ІФ_c$ – кошти річного інноваційного фонду, спрямовані на заохочення інноваційного розвитку; $П_{ІР-1}$ – премія за досягнення відповідної межі інтервалу; $П_{ІР-2}$ – премія за кожен % перевищення нижньої межі інтервалу

Таким чином, досить ефективними формами підтримки може бути [8]: венчурне фінансування зі сторони держави ризикових проектів, реалізації яких дозволить створити лідируючі технології; надання інвестиційного податкового кредиту; встановлення державного замовлення на нову продукцію з метою підтримання попиту; ставки екологічного податку, стимулюючого розвитку екологічно чистих виробництв і екологічно чистої інноваційної продукції тощо.

Обов'язковим елементом організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку підприємства повинна бути система контролю процесу розвитку, яка постійно відстежує достатність мотивації проектів інноваційного розвитку, що реалізуються, і у разі ослаблення її вносить відповідні корективи у систему мотивації чи у сам розвиток. Елементам цієї системи, за наявності елементів економічної зацікавленості, властиве адміністрування, оскільки виконання намічених рішень має обов'язковий характер [5, с. 130]. Умови стимулювання для вищого менеджменту визначають власники підприємств, які повинні у систему стимулювання інноваційного розвитку закладати залежність винагороди управлінців від результативності та ефективності їх рішень і керівних дій.

Також важливо поряд із фінансовим заохоченням персоналу використовувати й нефінансові методи стимулювання інноваційних ідей, а саме: проведення мозкового штурму; збірна або конкурсна командна діяльність; ротація персоналу за відділами або іншими функціональними підрозділами підприємства; заохочення, такі як вільний час, суспільне визнання, більш цікава робота тощо; навчання співробітників творчо мислити й розробляти інноваційні ідеї.

Висновки. Отже, з урахуванням вищевикладеного, можна зробити висновок, що ідея створення фондів інноваційного розвитку, яка добре зарекомендувала себе як джерело фінансування та стимулювання інноваційних проектів в розвинених державах, повинна бути реалізована і на вітчизняних підприємствах. Формування цільового фонду не лише забезпечить фінансування інновацій на основі відрахувань, а й встановленими нормативами виплат посилить матеріальну зацікавленість у створенні реальних заходів, які сприятимуть підвищенню розвитку підприємства загалом.

Література

1. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.krstat.gov.ua/.

2. Харів П. С. Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств та шляхи його стимулювання / П. С. Харів, П.П. Микитюк // Економічний аналіз. – 2014. – № 2. – Т. 16. – С. 187−195.

3. Андрусов А. Построение системы управления инновациями на предприятии [Электронный ресурс] / А. Андрусов, А. Ряпосов // Консультант. – 2011. – № 13. – Режим доступа : http://www.branan.ru/media/pubs/238/.

4. Микитюк П. П. Інноваційний розвиток підприємства : навчальний посібник / П. П. Микитюк, Ж. Л. Крисько, О. Ф. Овсянюк-Бердадіна, С. М. Скочиляс. – Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

5. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

6. Слюсаренко К. В. Лізинг як альтернативне джерело фінансування машинобудівних підприємств / К. В. Слюсаренко, А. О. Рибалка // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 233–238.

7. Конащук В. Л. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств / В. Л. Конащук, Л. В. Лисенко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 5. – С. 197–201.

8. Кульчій І.О. Антикризове управління : навчальний посібник / І. О. Кульчій. – Полтава : ПолтНТУ, 2016. – 120 с.

Надійшла: 15.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М.П.

УДК 336.71.078.3

СЕМЕНЧА І.Є., РУДЕНКО В.І.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ БАНКУ В УКРАЇНІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

У статті розглянуто сутність та необхідність управління активами банку, визначено основні методи управління ними. Проаналізовано ефективність активних операцій державного банку на основі найбільш розповсюдженого методу. Запропоновано дії та реформи, виконання яких дозволить зберегти стійкість банку та підвищить рівень управління активами.

Ключові слова: активи, управління, банк, ефективність, фінансова стійкість.

SEMENCHA I., RUDENKO V.
Oles Honchar Dnipro National University

SPECIFICS OF BANK'S ASSET MANAGEMENT IN UKRAINE AT THE POST CRISIS PERIOD

Unbalanced structure of assets today is one of the most pressing problems of commercial banks in Ukraine. So the purpose of the article is to analyze existing methods of assets management and choose one the most effective of them. In the article has been analyzed the modern system of asset management of Ukrainian commercial banks and identifies a lot of defects. The main of them is to use integrated approach of management for individual groups of bank assets. The essentiality of basic methods of asset management is disclosed and by one of them has been analyzed the effectiveness of active operations on the example of the state bank. Has been applied a forecasting in order to equalize the turnover of assets for the next three year. The analysis of active operations effectiveness showed that during 2014 - 2016 the efficiency of their use has been decreased. The lack of a coherent management system for active bank operations leads to an unstable financial position of commercial banks. Actions and reforms are proposed, implementation of which will allow maintaining the Bank's stability and increase the level of asset management.

Keywords: assets, management, bank, efficiency, financial stability.

Вступ. Активні операції складають істотну частину банківських операцій і в діяльності банків мають одне з первинних значень, оскільки є операціями, що формують доходи банків, а отже їхні активи. Структура і якість активів значною мірою визначають ліквідність і платоспроможність банку, а отже, його надійність.

Сучасні концепції управління активами у національній та зарубіжній практиці і теорії мають свої особливості. Зарубіжні теорії та інструментарій управління портфелем активів комерційних банків формувалися десятиліття і напрацьовано величезний досвід у цій сфері фінансових відносин комерційного банку та його позичальників [1]. Українські комерційні банки в цей час напрацьовують власний досвід управління прибутковістю і ризиком під час здійснення кредитно-позичкових операцій.

Одночасно з цим, характерною рисою сучасної банківської кризи в Україні є істотне погіршення банківських балансів, зростання частки проблемних кредитів і проблемних активів у цілому. Така ситуація негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків, створює певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнює менеджмент банку, знижує довіру населення до банківської системи та стримує відновлення кредитування реального сектору економіки України.

Наявність розбалансованої структури активів на сьогодні є однією з найактуальніших проблем комерційних банків України. А неякісне управління активними операціями та розбалансованість їх структури, частіше за все, призводять до від'ємного фінансового результату або незначного прибутку, що свідчить про його сумнівну фінансову надійність та конкурентоспроможність [2].

Таким чином, актуальним завданням на сучасному етапі постає аналіз існуючих методів управління банківськими активами та обрання найбільш адекватного з них, що і є метою даної статті.

Експериментальна частина. Як показує практика, що склалася в Україні, системі управління банківською діяльністю не вистачає достатнього використання наукової бази та стратегічних підходів, прийняття на себе корпоративної відповідальності, впровадження ринкової культури, орієнтації на розвиток кадрового потенціалу.

Детальніше розглянемо дерево проблем та основні напрями їх вирішення стосовно системи управління банківськими активними операціями (рис. 1).

Як бачимо, більшість українських банків дотримуються традиційного підходу в управлінні своїми активами: основну увагу концентрують на одиничних активах і окремих групах активів (в основному на кредитному портфелі та портфелі цінних паперів), що відповідає сучасному рівню розвитку вітчизняної банківської системи [3].

Крім того, основні недоліки у сучасній системі управління активами українських комерційних банків полягають у формальному використанні портфельного підходу при управлінні окремими групами

активів банку (позиками, цінними паперами). Цілісна система портфельного управління всіма активами в банках ще не склалася. Її формування та реалізація на практиці, на нашу думку, є одним з напрямів інноваційного розвитку банківського менеджменту в нашій країні. Внутрішньобанківські положення, регламенти та інструкції стосуються окремих груп активів, але не портфеля в цілому. Співробітники українських кредитних організацій концентрують увагу на управлінні окремими активами, не розуміючи, як новий виданий кредит або придбаний пакет цінних паперів позначиться на характеристиках всього портфеля [4].

Рис. 1. Дерево проблем управління активними операціями банку (авторська розробка)

Ще однією особливістю системи управління банківськими активами в Україні є слабкий розвиток (а в більшості банків просто відсутність) ефективних способів комунікації між вищим керівництвом і рядовими співробітниками. У співробітників зацікавлених підрозділів і керівників середньої ланки відсутня інформація про комплексну стратегію банку в галузі управління активами (навіть, якщо така існує). Відсутність орієнтирів породжує неоднозначність і підвищує ймовірність помилки.

Розробка і реалізація вітчизняними банками цілісної концепції портфельного управління активами поряд з іншими заходами дозволить їм не тільки підвищити рівень власної конкурентоспроможності, а й створить умови для сталого та стабільного розвитку банківської системи та економіки країни у довгостроковій перспективі.

Немає однозначності і в методах управління активами банку.

Сьогодні у банківській практиці існує такі основні методи управління активами:

1. Метод розподілу загального фонду коштів. Абсолютно всі наявні ресурси з'єднуються в ОФС (загальні фонди коштів), потім розподіляються в різні групи активів залежно від поставлених цілей кредитної організації, а також принципів ліквідності. Мінус цього способу полягає в тому, що він не розглядає терміни і джерела надходження грошей, звідси ефективна робота банку цілком і повністю залежить від кваліфікації менеджменту. Даний метод застосовують, як правило, дрібні банки при стійкій ринковій ситуації.

2. Метод конверсії коштів або розподілу активів. Ліквідує мінуси першого способу. Джерела коштів залежно від зазначених термінів надходять в ті чи інші підрозділи банку, потім дані підрозділи самі

розподіляють ці джерела в відповідні активи. Плюси даного способу: формування доходів з урахуванням зміцнення ліквідності, здатна застосовуватися різним банком в будь-яких ринкових ситуаціях.

Мінуси перших двох методів полягають в тому, що вони акцентують увагу на ліквідність, а також допустимість вилучення вкладів, залишаючи на другому плані заявки на кредит.

3. Метод наукового управління. Управління активами завдяки науковим розробкам та аналізу операцій передбачає застосування найбільш складних моделей і новітнього математичного апарату для дослідження кореляції між різними статтями банківського балансу. Даний метод здатний надати чималу допомогу керівництву комерційного банку для прийняття тих чи інших рішень.

4. Метод визначення ефективності здійснення активних операцій. Оцінка рівня ефективності активних операцій ґрунтується на застосуванні методу коефіцієнтів, а саме: дохідність активів; показник віддачі активів; дохідність активів за рахунок кредитних операцій; оборотність активів; тривалість одного обороту активів [5].

Цей метод є на сьогодні найбільш розповсюдженим в операційному управлінні діяльністю банківських установ в Україні. Крім того, необхідність проведення комплексного цілісного дослідження доходності діяльності банків обумовлена й тими величезними збитками, від яких потерпають банки особливо в останні роки.

Отже, проілюструємо, яким чином банки застосовують останній метод оперативного управління станом активів на прикладі ПАТ «Державний ощадний банк України» (далі – Банк), адже він є державним системним банком, на базі якого можна прослідкувати всі загальні особливості управління активними операціями, що притаманні всім банкам України.

Показники ефективності активних операцій Банку за 2014–2016 рр., які необхідні для розрахунків, надані у табл. 1.

Слід відмітити, що дохідність активів, яка фактично є рентабельністю активів, хоч і мала негативну тенденцію до зниження впродовж всього досліджуваного періоду, проте значення показника залишилося в межах оптимального для банківської установи значення (12%). Керівництву банку слід тривожно поставитися до падіння значення даного показника, оскільки воно свідчить про зниження ефективності діяльності і необхідності реформування його напрямків діяльності з погляду підвищення прибутковості послуг, що надаються.

Щодо наступного досліджуваного показника – доходності активів за рахунок кредитних операцій, – то він характеризує внесок кредитних операцій в загальну дохідність активів. Зниження даного показника свідчить про високу частку кредитів в загальних активах.

Таблиця 1

Показники ефективності активних операцій Банку за 2014–2016 рр. [6]

Показник, тис. грн.	Рік		
	2014	2015	2016
Дохідність активів	0,137	0,146	0,122
Дохідність активів за рахунок кредитних операцій	0,052	0,047	0,038
Показник віддачі активів	0,152	0,165	0,144
Оборотність активів, оберти	0,137	0,146	0,122
Тривалість одного обороту активів, дні	2659	2507	2217

За результатами діяльності у 2014 році значення коефіцієнта віддачі активів становило 0,152, тобто від однієї гривні, вкладеної в дохідні активи, Банк отримував 0,15 грн доходу. Протягом наступного року відбулось збільшення кредитно-інвестиційної активності досліджуваного банку, проте темп приросту вкладень в дохідні активи перевищував темп прирості отримуваних доходів, що і призвело до зниження показника віддачі активів до рівня 0,144. Якщо протягом наступних періодів спостерігатиметься тенденція до зниження коефіцієнта віддачі, то це неминуче призведе банківську установу до значних фінансових труднощів і політику в галузі кредитно-інвестиційної діяльності доведеться докорінно змінювати.

Значення коефіцієнта оборотності протягом 2014–2016 років мало тенденцію до зниження від 0,137 оберти у 2014 році до 0,122 у 2016 році, що зумовлено як збільшенням періоду оформлення кредитів, зниженням платіжної дисципліни позичальників, так і зростанням кількості наданих довгострокових кредитів. Зниження швидкості говорить про погіршення використання наявних ресурсів.

Оборотність активів є основним показником ділової активності банківської установи. Чим швидше обертаються активи, тим більше прибутку отримає банківська установа, а відповідно й ефективніше вона працює. Збільшення кількості оборотів, що здійснюють активи, є позитивним явищем. Зростання цього коефіцієнта не тільки позитивно відбивається на підвищенні ефективності роботи банківської установи, а й підвищує його ліквідність та сприяє вивільненню ресурсів з обороту.

Для створення цілісної картини економічного аналізу визначимо прогнозовані значення швидкості обертання активів на кінець 2017, 2018 та 2019 років методом вирівнювання згідно даних табл. 1. Результати прогнозування подано на рис. 2.

Проведений поліноміальний прогноз коефіцієнта оборотності активів є достовірним тому, що значення коефіцієнта детермінації цієї залежності дорівнює одиниці. Але прогноз за поліноміальною лінією тренду є незадовільним для банку, так як оборотність в цьому випадку становитиме від'ємне значення.

Детальніше розглянемо лінійний прогноз швидкості обертання активів на 2017, 2018 та 2019 роки (див. рис. 2), адже значення прогнозу є більш задовільним для банку, а значення коефіцієнта детермінації найближче до одиниці.

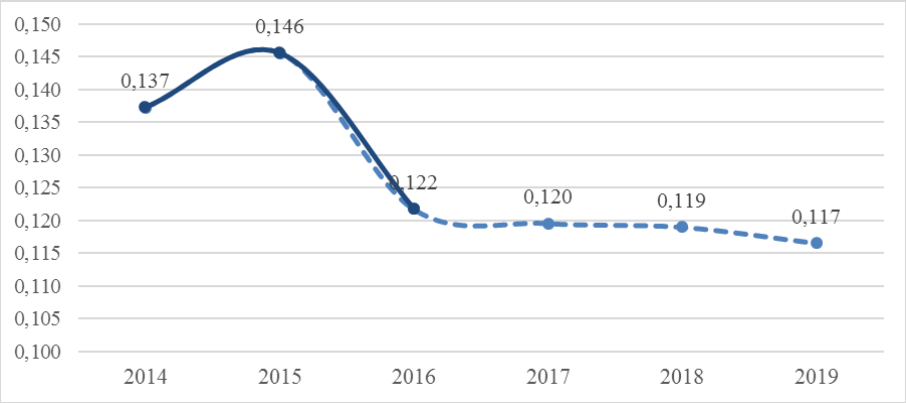

Рис. 2. Прогнозування та вирівнювання коефіцієнта оборотності активів Банку

Поетапно розглянемо прогнозування оборотності активів на кожен рік окремо. Прогнозований рівень коефіцієнта оборотності активів на 2017 рік становитиме:

$К_{об}$ 2017 = -0,0077*4 + 0,1504= 0,120 (оберти)

Отже, у 2017 році прогнозується зростання коефіцієнта оборотності активів до рівня 0,120 оберти.

З урахуванням прогнозу на кінець 2017 року, розрахуємо прогнозне значення оборотності активів на наступний 2018 рік. Зауважимо, що у даному випадку використовується прогноз для вирівнювання оборотності активів, тобто найбільш позитивний варіант, але який одночасно задовольняє умову, що коефіцієнт детермінації наближається до одиниці.

$К_{об}$ 2018 = $0,143*5^{-0,114}$ = 0,119 (оберти)

Тобто, на кінець 2018 року прогнозне значення коефіцієнта оборотності активів становитиме 0,119 оберти. Розрахуємо прогнозне значення даного коефіцієнта з урахуванням прогнозу на попередні роки.

$К_{об}$ 2018 = $0,143*6^{-0,114}$ = 0,117 (оберти)

Отже, з урахуванням всіх умов, прогнозне значення на три наступні роки є не дуже задовільним, порівнюючи з попередніми роками.

Слід зазначити, що прогнозу повністю довіряти не варто, оскільки отримане значення можна спостерігати за відсутності кардинальних змін в управлінні активами. Але банк може досягти більш позитивної динаміки (рис. 3) за умови значного збільшення доходів банківською установи при скороченні обсягів коштів, спрямованої на здійснення банківської діяльності.

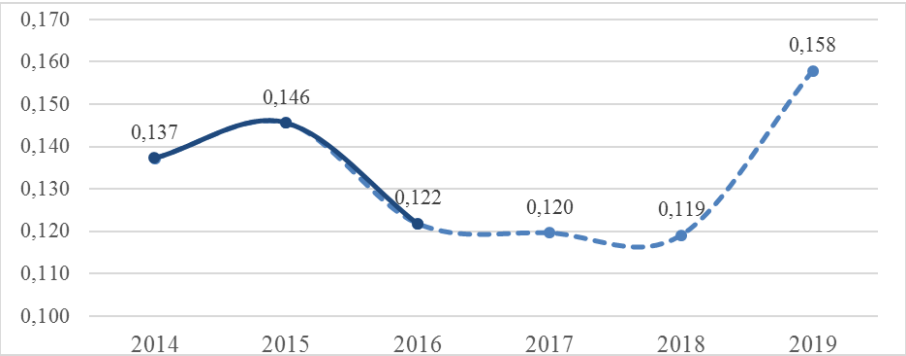

Рис. 3. Прогнозування коефіцієнта оборотності активів за умови значних змін

Отже, аналіз ефективності активних операцій показав, що протягом 2014–2016 років мало місце зниження ефективності їх використання, що підтверджено тенденцією до зменшення показника дохідності як сукупних активів, так і за рахунок кредитних операцій, віддачі активів та їх оборотності.

На сучасному етапі в банку запроваджено стратегію розвитку, згідно з якою закріплено намір можливої часткової приватизації банку протягом двох років. Це є одним з ключових елементів реформ, що підвищить прозорість, зміцнить комерційні принципи управління, відносно посилення орієнтації на прибуток та максимізації акціонерної вартості.

Починаючи з важкого для банку 2014 року, відбулася значна кількість змін, які мали позитивний характер, а саме: розробка стратегії розвитку, приведення фінансової звітності та ризик-політики у відповідності з міжнародними стандартами, робота з проблемними активами та багато іншого.

Економічна криза, яка почалася в Україні не так давно, нанесла значний відбиток на діяльності українських банків. В результаті чого більше половини кредитного портфеля банківської системи за рік перетворилися на проблемні або безнадійні активи. Зв'язок очевидний: проблемні активи — резерви — докапіталізація. Тому, для підтримки стабільності Банку держава як акціонер зробила те, що була зобов'язана, — докапіталізувала банк. Лише у 2014 році після анексії Криму, через втрату контролю великої території, банк зазнав значних збитків у розмірі 12 млрд грн і мусив їх компенсувати, сформувавши під втрачені на півострові активи резерви в повному обсязі. Пов'язані з Кримом збитки доводиться покривати й тепер, оскільки більшу частину кримських активів Банку було номіновано в доларах і євро. У результаті курсова різниця, що виникає при девальвації, призводить до необхідності нового доформування резервів. Так, із 8 млрд грн торішнього приросту наших негативно класифікованих активів 2 млрд, тобто рівно чверть, "з'явилися" лише через необхідність зробити курсову переоцінку кримського портфеля. І в разі нової зміни курсу в банку знову виникне така ж історія.

Зазначимо основні реформи та дії менеджменту банку для збереження та підвищення стійкості банку, що дозволить більш ефективно управляти його активами:

- створення резервів під втрачені активи банку;
- судовий позов до РФ для отримання компенсації від втрат банком значної частини активів, що пов’язані з анексією Криму;
- розробка та запровадження стратегії розвитку банку;
- докапіталізація банку;
- проведення робіт із проблемними активами;
- приведення фінансової звітності у відповідність міжнародним стандартам.

Висновки. В результаті проведеного дослідження стану управління активами банку в сучасних фінансово-економічних умовах дає змогу зробити низку висновків.

По-перше, відсутність злагодженої системи управління активними операціями банку і, як наслідок, недоцільне співвідношення частки працюючих та непрацюючих в структурі активів, призводить до нестійкого фінансового стану комерційних банків і, навіть, до банкрутства багатьох з них. Впровадження комплексу заходів, спрямованих на удосконалення поточної структури активів, що ґрунтуються на використанні сучасного математичного інструментарію та новітніх комп’ютерних технологіях, на нашу думку, вирішить проблему неякісного управління активами банків.

По-друге, управління активами комерційного банку повинно бути спрямовано на розміщення ресурсів в максимально дохідні активи, що володіють необхідним рівнем ліквідності і мають обмежений рівень ризику. При цьому, керівництво банку повинно прагнути до того, щоб максимізувати поточну вартість активів, а також оптимізації фінансових результатів.

По-третє, основними завданнями для підвищення ефективності управління активами Банку на сучасному етапі має бути управління короткостроковою та довгостроковою ліквідністю банку; підтримка і підвищення рентабельності банку; управління достатністю та структурою капіталу, витратами банку, якістю активів; стабілізація або збільшення ринкової вартості банку.

Література

1. Волошин І. Оптимальне управління роздрібним кредитуванням банку / І. Волошин // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5. – С. 22–27.

2. Шварц О. В. Управління активами і пасивами банку як фактор забезпечення фінансової стійкості банку / О. В. Шварц // Фінансовий простір. – 2015. – № 2 (18). – С. 145–149.

3. Литвинюк О. В. Методичні підходи до визначення основних етапів розвитку процесів управління активами та пасивами банківських установ України / О. В. Литвинюк // «Young Scientist». – 2014. – № 7 (10). – С. 41–44.

4. Литвинюк О. В. Необхідність формування сучасного механізму управління активами та пасивами банківських установ / О. В. Литвинюк // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 1 (1). – С. 226–229.

5. Литвинюк О. В. Методичні підходи до визначення основних етапів розвитку процесів управління активами та пасивами банківських установ України / О. В. Литвинюк // «Young Scientist». – 2014. – № 7 (10). – С. 41–44.

6. Офіційний сайт ПАТ «Державний ощадний банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oschadbank.ua/

Надійшла: 21.09.2017; рецензент: д. е. н., доц. Грабчук О.М.

УДК 005.334.1:330.534.4

СКРИПНИК Г.О.
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

В статті розкривається сутність дефіциту бюджету та чинники що його спричиняють. Проаналізовано доходи та видатки державного бюджету України, джерела фінансування дефіциту бюджету та напрямки використання бюджетних коштів. Запропоновано ефективні напрямки подолання дефіциту державного бюджету.

Ключові слова: бюджетна рівновага, дефіцит бюджету, джерела фінансування, боргове навантаження.

SKRYPNYK H.
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine

DEFICIT OF THE STATE BUDGET AND THE WAYS OF ITS SUBSIDY

The purpose of the study is to analyze the budget deficit and its relationship with the main indicators of the country's economic development. The main reasons for the budget deficit are: to reduce the growth of national income due to the economic crisis and the decline in production; Cyclical recession in the economy; Falling incomes in the conditions of crisis phenomena in the economy and reduction of revenues to the state budget; The structure of budget expenditures is incompatible with the available financial possibilities of the state. To overcome the deficit of the state budget of Ukraine, the most effective directions are: improving control over the use of funds from the state and local budgets; An increase in the revenue side of the budget when introducing a sound fiscal policy.

Keywords: budget equilibrium budget deficit, sources of financing, debt burden.

Вступ та постановка проблеми. Дефіцит державного бюджету є складним та неоднозначним явищем. Для держави це завжди небажане і досить часто негативне явище. Бюджетний дефіцит негативно впливає на економіку, зокрема стимулює інфляційні процеси, стримує економічне зростання держави, а також має негативні соціальні наслідки. Однак поміркований бюджетний дефіцит, на думку представників кейнсіанської школи, є благом, оскільки дефіцит бюджету дає змогу збільшити сукупний попит шляхом дефіцитного фінансування державних видатків. Система дефіцитного фінансування державних потреб є досить звичайною практикою у державах з різними фінансовими можливостями. Величина дефіциту бюджету в світі коливається від 3 до 15 % від ВВП. Держави ЄС максимально можливим рівнем бюджетного дефіциту вважають 6 % від ВВП, хоча вже за 3 % його рівня спостерігаються зростання інфляції та зниження інвестиційної активності.

Актуальним напрямом дослідження в сучасних умовах є аналіз процесу формування дефіциту бюджету і його зв'язок з основними показниками розвитку економіки країни. Вважалося, що найкращим бюджетом є збалансований бюджет. Однак, з розвитком світової економіки, вчені прийшли до висновку, що дефіцитний бюджет в сучасних умовах є адекватним явищем. Він стимулює економіку країни до розвитку та пошуку нових альтернативних шляхів поповнення дохідної частини бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів збалансування бюджету та вибору способів його фінансування присвячено праці зарубіжних вчених, зокрема: Ш. Бланкарта, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Н. Уоллеса, В. Танзі та інших. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок зробили О Д. Василик, В.М. Геєць, Т.І. Єфименко, А.І. Крисоватий, В.В. Корнєєв, І.О. Лютий, Ц.Г. Огонь, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Бюджетний дефіцит є дуже складним економічним явищем, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, ефективність економічної політики держави. Тому існують різні погляди на сутність бюджетного дефіциту, а також підходи до його вивчення та шляхи подолання.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів виникнення бюджетного дефіциту, його причин та джерел фінансування, а також ефективні напрямки його подолання в нашій державі.

Результати дослідження. Дефіцитом бюджету у традиційному розумінні є перевищення видатків бюджету над доходами. Його розмір є важливим показником економіки країни. Дефіцит залежить як від економічних, так і від соціальних, політичних, екологічних чинників

Так, у Бюджетному кодексі України зазначається, що дефіцит бюджету – це перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів з бюджету) [1].

Отже, дефіцит бюджету – це об'єктивні економічні відносини між учасниками суспільного виробництва щодо використання бюджетних коштів згідно з наявними джерелами доходів. Дефіцит, як правило, виникає внаслідок незбалансованості бюджету: нестачі бюджетних коштів у порівнянні з потребою в них для фінансування державних витрат.

Існують глибинні та загальні причини бюджетного дефіциту, властиві будь-якій країні, в якій бюджетні видатки перевищують доходи, і конкретні, особливі причини, що мають місце в окремій державі.

Проблема дефіциту бюджету стосується не лише обмеженості можливостей держави мобілізувати необхідні доходи, а й оптимізації державних витрат. Глибинними причинами бюджетного дефіциту в Україні є спад виробництва, зниження ефективності функціонування галузей економіки та суб'єктів господарювання, не виважена соціально-економічна політика держави.

Основними причинами виникнення бюджетного дефіциту є:

– зниження приросту національного доходу внаслідок економічної кризи і спаду виробництва;

– циклічні спади в економіці, особливо якщо вони глибокі й тривалі;

– падіння доходів в умовах кризових явищ в економіці та зменшення надходжень до державного бюджету;

– невідповідна наявним фінансовим можливостям держави структура бюджетних витрат;

– неправильно визначені орієнтири та непослідовність фінансово-економічної політики держави;

– неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання;

– слабкий фінансовий контроль з боку держави за цільовим та ефективним використанням коштів бюджету;

– зростання внутрішнього та зовнішнього державного боргу.

Ці причини зумовлюють зниження доходів бюджету і значне збільшення дефіциту, що, в свою чергу, призводить до інфляційних процесів. Бюджетний дефіцит вимагає постійного пошуку шляхів його подолання, тобто збалансування доходів і витрат бюджету.

Доцільно звернути увагу на те, що практично жодного року фактичні параметри бюджетного дефіциту не відповідали його граничним обсягам, що встановлювалися у Законі України «Про Державний бюджет на відповідний рік» [2].

Головною причиною дефіциту державного бюджету України є зростання державного та гарантованого боргу оскільки суми його приросту як у національній, так і в іноземній валюті у декілька разів перевищували суми бюджетного дефіциту та вимагали суттєвого фінансування на його покриття за рахунок боргових операцій (табл. 1).

За аналізований період темп приросту державного та гарантованого державного боргу України становив 374,3%, в тому числі темп приросту державного боргу становив 413,5 %, гарантованого боргу – 239,8%.

Зокрема, впродовж 2015 року при дефіциті Зведеного бюджету України в 30,9 млрд грн (1,6 % ВВП) та дефіциті державного бюджету в 45,2 млрд (2,3 % ВВП) приріст сукупного боргу становив 471,35 млрд грн, або 4,7 млрд дол. США, загальний обсяг якого у 2015 році становив 1572,18 млрд грн, в т.ч. обсяг державного боргу – 1334,27 млрд грн. В аналізованому році фактичні суми покриття дефіциту державного бюджету за борговими операціями становили 117,5 млрд грн. Зниження темпів приросту суверенного боргу України в 2015 році до 23,8 %, яке відбулось завдяки отриманню фінансового кредитування від МВФ та проведенню в IV кварталі реструктуризації частини комерційного боргу, в цілому не зупинили зростання його загальних обсягів в подальшому.

Таблиця 1

Динаміка державного та гарантованого державного боргу України за 2012–2016 роки, млрд грн.

Показник	Рік					Темп приросту, 2016 р. до 2012 р.,%
	2012	2013	2014	2015	2016	
Державний борг:	399,22	480,22	947,03	1334,27	1650,83	413,5
Внутрішній державний борг	190,30	256,96	461,00	508,00	670,65	352,4
Зовнішній державний борг	208,92	223,26	486,03	826,27	980,19	469,2
Гарантований державний борг:	116,29	104,57	153,80	237,91	278,93	239,8
Внутрішній гарантований державний борг	16,21	27,13	27,86	21,46	19,08	117,7
Зовнішній гарантований державний борг	100,08	77,44	125,94	216,45	259,84	259,6
Загальна сума державного та гарантованого державного боргу	515,51	584,79	1100,83	1572,18	1929,76	374,3

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України [3]

Відповідно до ст. 5 Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік», передбачено, що на кінець поточного року граничний обсяг сукупного боргу складе 1946,3 млрд грн, в т.ч. державний борг – 1501,5 млрд грн, а гарантований державою борг – 444,8 млрд грн [2].

Згідно з Проектом державного бюджету України на 2017 рік граничний обсяг сукупного боргу на 31 грудня 2017 року складе 2296,4 млрд грн, в т.ч. державного боргу – 1717,0 млрд грн, гарантованого державою боргу – 579,4 млрд грн [4].

Проаналізувавши доходи та видатки державного бюджетів, можна зробити певні висновки щодо дефіциту державного бюджету. Він є основним інструментом державної фінансово-кредитної політики і здатен справляти значний вплив на соціально-економічне становище країни, а також бути чинником стримування або прискорення розвитку. В 2015 році розмір дефіциту значно скоротився, але з метою повного розуміння ситуації, що склалася у цій сфері, необхідно дослідити зміни даного показника в останні роки з урахуванням змін ВВП України (табл. 2).

Таблиця 2

Державний бюджет України за 2011–2016 роки

Рік	Доходи		Видатки		Кредитування		Сальдо (дефіцит бюджету)	
	млн грн.	% ВВП	млн грн.	% ВВП	млн грн.	% ВВП	млн грн.	% ВВП
2011	314616,9	23,90	333459,5	25,33	4715,0	0,36	-23557,6	-1,79
2012	346054,0	24,56	395681,5	28,08	3817,7	0,27	-53445,2	-3,79
2013	339180,3	23,31	403403,2	27,73	484,7	0,03	-64707,6	-4,45
2014	356957,7	22,79	430108,8	27,46	4919,3	0,31	-78052,8	-4,98
2015	534648,7	27,01	576848,3	29,14	2950,9	0,15	-45167,5	-2,28
2016	616274,8	25,86	684743,4	28,73	1661,6	0,07	70130,2	-2,94

Джерело: розраховано за даними Міністерства фінансів України [3]

Аналіз питомої ваги дефіциту бюджету (а не абсолютних його значень) дає змогу зрозуміти реальні масштаби зростання дефіциту бюджету з урахуванням змін ВВП України у 2011–2016 рр.

Привертає увагу той факт, бюджетний дефіцит має певні обмеження. Маастрихтською угодою визначено, що припустимим є дефіцит на рівні 3 % від ВВП. Хоча такий норматив є досить умовним, тому що межа безпеки бюджетного дефіциту залежить від особливостей конкретної країни у тій чи іншій економічній ситуації.

У 2014 році обсяг ВВП був найнижчим за аналізований період, а саме 1454931 млн грн, питома вага бюджетного дефіциту у ВВП сягає 4,45 %, що є більшим за норматив.

У наступному році бюджетний дефіцит збільшився до 78979,5 млн грн, тоді як збільшився і ВВП до 1566728 млн грн, тому питома вага бюджетного дефіциту у ВВП теж мала невелике збільшення і сягнула 4,98 %, що теж є більшим за нормативне.

У 2011 році дефіцит державного бюджету сягнув найнижчого рівня у виділеному періоді і склав 1,79 % до ВВП. При аналізі було виявлено, що це пов'язано з падінням абсолютного значення дефіциту державного бюджету України та зростанням рівня доходів державного бюджету України та ВВП, але, на жаль, за допомогою переважно інфляційних джерел (рис. 1).

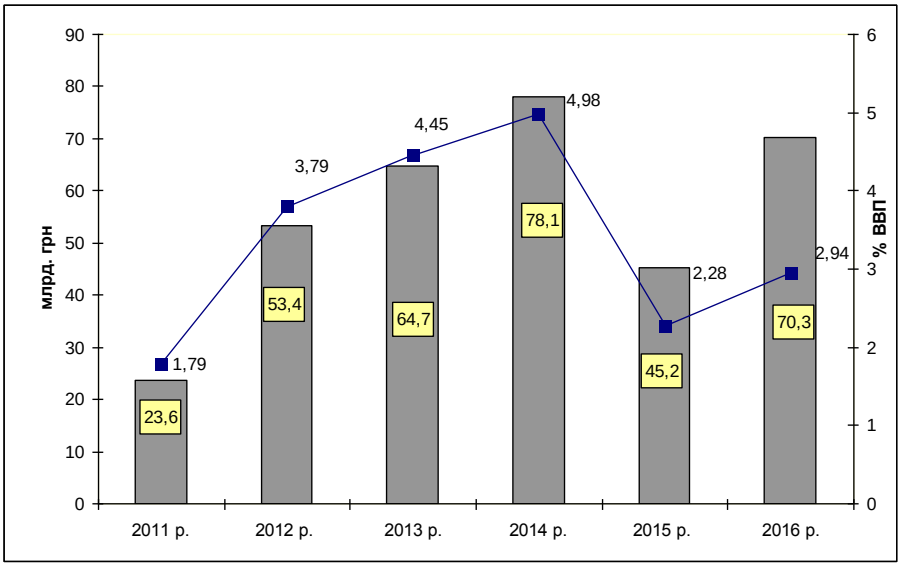

Рис. 1. Дефіцит Державного бюджету України за 2011–2016 роки

Обсяг дефіциту державного бюджету відносно ВВП у 2016 році становив 2,94 %, збільшившись на 0,66 в. п. порівняно з попереднім роком. Помірне збільшення бюджетного дефіциту в умовах відновлення економічного зростання вказує на позитивну величину фіскального імпульсу в 2016 році, що означає впровадження Урядом стимулюючої бюджетно-податкової політики, яка зробила всій внесок у пожвавлення економічної діяльності [3].

Фінансування державного бюджету за борговими операціями склало 177,3 млрд грн, що становить 86,9 % річного планового показника. Порівняно з минулим роком цей показник збільшився на 50,9 % (табл. 3).

Таблиця 3

Показники фінансування дефіциту Державного бюджету України за 2011–2016 роки

Показники	Роки					
	2011	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Загальне фінансування, млрд грн., у т.ч.:	23,5	53,5	64,7	78,1	45,2	70,1
– загальний фонд	20,9	53,3	65,2	61,2	38,9	63,7
– спеціальний фонд	2,6	0,2	-0,5	16,9	6,3	6,4
Фінансування за борговими операціями, млрд грн.	35,0	41,7	81,0	201,8	117,5	177,3
Запозичення, млрд грн., у т.ч.:	80,6	109,8	160,8	322,6	514,1	307,7
– внутрішні запозичення	53,4	66,8	108,9	227,6	99,0	246,4
частка, %	*66,3*	*60,8*	*67,7*	*70,6*	*19,3*	*80,1*
– зовнішні запозичення	27,2	43,0	51,9	95,0	415,1	61,3
частка, %	*33,7*	*39,2*	*32,3*	*29,4*	*80,7*	*19,9*
Погашення, млрд грн., у т.ч.:	-45,6	-68,1	-79,8	-120,8	-416,6	-111,4
– внутрішні запозичення	-32,1	-38,0	-41,8	-68,0	-91,2	-102,4
частка, %	*70,3*	*55,8*	*52,4*	*56,3*	*21,9*	*91,9*
– зовнішні запозичення	-13,5	-30,1	-38,0	-52,8	-325,4	-9,0
частка, %	*29,7*	*44,2*	*47,6*	*43,7*	*78,1*	*8,1*
Коригування за зовнішніми зобов'язаннями, млрд грн.	-	-	-	-	20,0	-19,0
Надходження від приватизації державного майна, млрд грн.	11,5	6,8	1,5	0,5	0,2	0,2
Фінансування за активними операціями, млрд грн.	-23,0	5,0	-17,8	-12,4	-72,5	-107,3

Джерело: [5]

Державні запозичення здійснені у сумі 307,7 млрд грн, або 141,0 % суми, затвердженої законом про бюджет, та 85,9 % планового показника з урахуванням внесених змін. Згідно з даними Державного казначейства, частка внутрішніх запозичень у 2016 році становила 80,1 % порівняно з 19,3 % у 2015 році. Такі суттєві розбіжності пов'язані, передусім, з фактом реструктуризації зовнішнього боргу України у 2015 році, коли всі облігації зовнішньої позики, які підлягали погашенню у 2015–2023 рр., були переоформлені новими цінними паперами з терміном погашення у 2019–2027 роках. Номінальна сума нових зобов'язань обсягом 300,2 млрд грн була відображена в показниках фінансування бюджетного дефіциту 2015 року як зовнішні запозичення. При коригуванні сум зовнішніх запозичень 2015 року на суму реструктуризації боргу часка зовнішніх запозичень становила б 53,7 %, порівняно з 19,9 % у 2016 році.

Погашення боргу здійснено у сумі 111,4 млрд грн, що становило 82,4% річного планового обсягу. Погашення внутрішнього боргу здійснено у сумі 102,4 млрд грн, або 84,4 % річного планового обсягу, погашення зовнішнього боргу – 9,0 млрд грн, або 65,1% плану. Щодо попереднього року спостерігалося майже подвоєння розриву між обсягами державних запозичень та погашення боргу з 97,5 до 196,3 млрд грн, що призвело до подальшого збільшення суми державного боргу України.

Видатки на обслуговування державного боргу у 2016 році становили 97,4 млрд грн, або 99,4 % річного планового показника. Загальний обсяг виплат з погашення й обслуговування державного боргу становив 208,8 млрд грн, або 82,8 % річного плану. Видатки на обслуговування державного боргу збільшилися на 10,6 млрд грн порівняно з попереднім роком. Частка цих видатків у загальному обсязі видатків державного бюджету зменшилася з 15,0 % у 2015 році до 14,2 % у 2016 році. Відносно ВВП обсяг платежів з обслуговування державного боргу зменшився з 4,4 % до 4,1 % [5].

Слід зазначити, що в Україні в сучасних умовах практика балансування бюджету на бездефіцитній щорічній основі є нереалістичною, що пов'язано з браком фінансових ресурсів.

Дефіцитне фінансування державної діяльності повинно бути орієнтоване на подальший розвиток, а не бути джерелом фінансування поточних витрат. Вітчизняна фіскально-бюджетна практика потребує

подальшої модернізації в частині посилення законодавчого контролю над бюджетом та встановлення обмежувальних правил і жорстких процедур щодо деталізації бюджетного процесу і дисципліни його учасників.

Вагомим кроком у боротьбі за скорочення дефіциту бюджету в Україні може стати розроблення оптимальної моделі фіскальних правил, яка б відповідала критеріям чіткості визначення, прозорості, адекватності, сумісності, простоти, гнучкості, обов'язковості виконання, підтримки з боку інших напрямів економічної політики. Без таких правил боротьба з бюджетним дефіцитом має хаотичний, нецілеспрямований і безсистемний характер.

Для збалансування доходів та витрат державного бюджету, зниження дефіциту необхідно вдосконалити контроль за використанням коштів державного та місцевих бюджетів; посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їх керівників, за недотримання вимог законодавства, несвоєчасність і повноту розрахунків з бюджетом; забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу шляхом розробки і виконання цільових програм розвитку малого й середнього підприємництва; збільшити дохідну частину бюджету при запровадженні виваженої податкової політики, яка б забезпечила підвищення функціонування різних галузей виробництва; створити платникам податків сприятливі умови для розвитку своєї діяльності; скоротити видатки, а саме зменшити витрати на фінансування управлінських структур; проводити ефективну політику з обслуговування державного боргу країни.

Також потрібно приділяти увагу короткостроковому (оперативному) бюджетному плануванні, де на ранніх етапах виявляти відхилення показників бюджету. Необхідно проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки бюджетного дефіциту з метою виявлення ризику дефіциту та мінімізувати їх вплив.

Висновки. Таким чином, дефіцит бюджету є важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на економічне становище в країні в цілому. На сучасному етапі уряд повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту, необхідно приділяти більше уваги збільшенню доходів держави шляхом подолання безробіття, поліпшення податкової системи, удосконалення приватизації державного житла, поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання та ін. З метою максимально ефективного управління дефіцитом державного бюджету необхідно застосовувати систему економічних заходів, також фіскальних правил. Дефіцитне фінансування для України вкрай важливе і необхідне, його слід не скорочувати, а переорієнтувати на вирішення основних проблем економіки держави, тобто фінансування пріоритетних галузей, пожвавлення інвестиційної діяльності та ін.

Література

1. Бюджетний кодекс України : закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ 2456-17.

2. Закон про Державний бюджет України на 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/

3. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2011–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukurier.gov.ua/

4. Проект Закону про Державний бюджет України на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60032

5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік [Електронний ресурс] / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.] / ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iv_2016_monitoring_ukr_0.pdf

Надійшла: 29.08.2017; рецензент: д. е. н. Рогач С.М.

УДК 336.7

СТЕЦЕНКО Н.А., БЕЗВУХ С.В.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОЛОТОВАЛЮТНИМИ РЕЗЕРВАМИ

У статті визначено сутність понять «золотовалютні резерви» і «управління золотовалютними резервами». Розглянуто складові системи управління золотовалютними резервами. Визначено цілі та завдання формування і управління резервами. Проаналізовано критерії визначення оптимального обсягу золотовалютних резервів та проведено їх розрахунок для України. Розглянуто сучасну структуру золотовалютних резервів та проаналізовано її в Україні. Визначено основні проблеми формування та управління золотовалютними резервами в Україні та запропоновано перспективні шляхи їх вирішення.

Ключові слова: золотовалютні резерви, центральний банк, Національний банк України, оптимальна структура резервів, критерій покриття імпорту, критерій Я.Редді, критерій П.Гвідотті й А.Грінспена, критерій О. де Б'юфорта Війнхольда та Е.Кептейна

STECENKO N., BEZVUH S.
Khmelnytskyi National University

CURRENT ASPECTS OF MANAGING FOREIGN EXCHANGE RESERVES

Abstract - The aim of the article is research the peculiarities of the formation and management of foreign exchange reserves in Ukraine, determination of his basic problems and development of recommendations for their solution.

In the article the essence of "foreign exchange reserves" and "management of foreign exchange reserves" have been identified. The components of the management system of foreign exchange reserves have been determined. The principles of accumulated foreign exchange reserves (liquidity, reliability, profitability) have been considered. The goals and tasks of formation and management of foreign exchange reserves are determined. The criteria for determining the optimal volume of foreign exchange reserves have been analyzed and their calculation for Ukraine has been conducted. The modern structure of foreign exchange reserves has been considered and analyzed for Ukraine. The main problems of formation and management of foreign exchange reserves in Ukraine have been identified and perspective ways of their solution have been offered.

Thus, the formation of the optimal amount of foreign exchange reserves enables the central bank to properly perform its own functions of regulating foreign exchange relations, primarily in terms of maintenance of external stability of the national monetary unit and balance of payments balance.

Key words: foreign exchange reserves, central bank, National Bank of Ukraine, optimal structure of reserves, criterion of coverage of import, criterion of I.Reddi, criterion of P.Gvidotti and A.Grinspena, criterion of O. de B'yuforta Viynkholda and E.Kepteyna

Постановка проблеми. Золотовалютні резерви відображають стан економіки країни. Вони виступають гарантом внутрішньої та зовнішньої стабільності держави, оскільки передбачають підтримку національної валюти та забезпечують дкраїну необхідною кількістю платіжних засобів для проведення розрахунків за зовнішніми зобов'язаннями. Найбільш гостро постає питання формування та ефективного управління резервами під час проявів дисбалансів у країні, що часто призводять до криз. Тому, на сьогодні досить важливим є визначення оптимального розміру золотовалютних резервів та їх структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, пов'язаним з управлінням золотовалютними резервами, присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців. Вагомий внесок у розробку цих питань зробили такі вчені як О.І. Береславська, С. Вінницький, А.В. Колдовський, Н.Г. Кравченко, О.М. Левченко, О.О. Пономаренко, Р.В. Руда, В.О. Степанова, О.О. Яремко та ін. Однак, в сучасних умовах питання достатності обсягу золотовалютних резервів є недостатньо вивченими, що визначає актуальність подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування та управління золотовалютним резервом в сучасних умовах та розробка пропозицій щодо їх покращення.

Виклад основного матеріалу. Формування та ефективне управління золотовалютними резервами держави є важливим завданням, поставленим перед НБУ.

Єдиного визначення золотовалютних резервів (ЗВР) не існує. Науковці та практики пропонують різні підходи до їх трактування.

Ми підтримуємо думку науковців, які визначають золотовалютні резерви як зовнішні високоліквідні активи (золото, іноземна валюта, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ, цінні папери), які належать державі та контролюються її органами (центральний банк чи міністерство фінансів) і в будь-який момент можуть бути використані для фінансування дефіциту платіжного балансу, виплат за зовнішніми борговими зобов'язаннями, інтервенцій на валютних ринках, що впливатимуть на курс національної валюти або для інших цілей.

Управління ЗВР – це сукупність методів, заходів та рішень, на основі аналізу, за допомогою яких здійснюється формування та використання ЗВР. Система управління ЗВР представляє сукупність інформаційного, нормативного, кадрового та технічного забезпечення, інструментарію (прогнозування і планування, регулювання, аналіз і оцінка, контроль), об'єкта, суб'єкта, принципів, функцій та методів.

В різні історичні періоди центральні банки як основні розпорядники ЗВР керувались відмінними принципами при формуванні ЗВР. На сьогодні науковці та практики виділяють три основні принципи при накопичені ЗВР: ліквідність, надійність, дохідність.

На початкових етапах при формуванні ЗВР центральні банки керувались принципами ліквідності та наддійності. Тобто, ЗВР забезпечували можливість швидкого отримання необхідних засобів платежу, а саме іноземної валюти, в будь який момент часу та розміщувались в надійних активах, які довготривалий період часу могли зберігати свою вартість. Це досягалось шляхом розміщення ЗВР у високоліквідних та низькоризикових фінансових інструментах (вільноконвертована валюта, облігації міжнародних організацій, державні облігації).

Проте, з часом частина науковців та практиків почали схилятись до думки, що ЗВР мають приносити дохід, оскільки, в іншому випадку вони будуть тягарем для держави (управління ЗВР вимагає значних витрат). Це призвело до зміни структури ЗВР. Центральні банки почали розміщувати ЗВР у більш дохідних активах (корпоративні облігації, акції, деривативи), що зумовило підвищення рівня ризиковості останнього. Таку політику центральні банки активно використовували перед фінансовою кризою 2008-2009 років. Низка науковців наголошують, що ЗВР в цей період мав найбільш ризикову структуру.

На сучасному етапі для поєднання цих трьох здавалося б конфліктних принципів центральні банки ділять ЗВР на два транші (ліквідний та інвестиційний). За цим підходом один транш формується із високоліквідних та надійних фінансових активів, а інший – надійних та дохідних. Проте, першочерговими залишаються ліквідність та надійність ЗВР.

Співвідношення між ліквідним та інвестиційним траншами залежить від багатьох факторів. Одним із них є призначення ЗВР. Виділяють дві основні цілі формування ЗВР:

- трансакційна. ЗВР спрямовані на обслуговування зв'язків національної економіки із світовою, тобто вони забезпечують міжнародні розрахунки країни;

- інтервенційна. ЗВР спрямовані на підтримку зовнішньої та внутрішньої вартості національних грошей, тобто вони забезпечують проведення валютних інтервенцій для регулювання курсу національної грошової одиниці.

Якщо основне призначення ЗВР інтервенційне, то ліквідність набуває більшого значення, ніж дохідність, що зумовлює формування значного ліквідного траншу. Якщо ж економіка країни стабільна і очікуваний період використання ЗВР понад рік, то на перший план виходить дохідність і, відповідно, формування інвестиційного траншу.

Відповідно до вимог Міжнародного валютного фонду, офіційні валютні резерви використовуються для вирішення таких завдань [1]:

- забезпечення довіри до політики щодо управління грошовими агрегатами й обмінним курсом, у тому числі до можливостей проведення інтервенцій з метою підтримання національної валюти;

- обмеження впливу факторів зовнішньої вразливості за допомогою збереження лік-відних коштів в іноземній валюті для ней-тралізації шоків під час кризових явищ;

- підтримання в учасників ринку впевненості у здатності держави виконувати свої зовнішні зобов'язання;

- демонстрація того, що національна валюта забезпечена зовнішніми активами;

- допомога уряду в задоволенні його потреб в іноземній валюті при виконанні зобов'язань за зовнішнім боргом;

- збереження резерву на випадок національних катастроф чи надзвичайних подій.

Золотовалютні резерви є важливим інструментом центрального банку при проведені грошово-кредитної та валютної політик держави. До основних функцій ЗВР належать [2]:

– фінансування від'ємного сальдо балансу поточних операцій країни;

– обслуговування валютних зобов'язань, в тому числі державного зовнішнього боргу;

– проведення валютної політики, насамперед регулювання волатильності і рівня обмінного курсу на-ціональної валюти;

– забезпечення ліквідності на фінансових ринках в ході виникнення криз;

– формування заощаджень держави, запасу її ліквідності;

– отримання прибутку при здійсненні фінансових операцій.

Розмір ЗВР залежить від багатьох факторів, серед яких виділяють:

- стан платіжного балансу (співвідношення обсягів експорту та імпорту, рух капіталу, направленість інвестиції). Перевищення експорту над імпортом, надходження капіталу та залучення інвестицій зумовлює приплив іноземної валюти в країну, що посилює курс національної грошової одиниці та дозволяє збільшити обсяг ЗВР країни;

- величина зовнішнього боргу. Зростання зовнішньої заборгованості країни в майбутньому буде призводити до зменшення ЗВР, оскільки вони витрачатимуться на повернення боргу;

- валютна та грошово-кредитна політики (режим валютних обмежень, характер політики інтервенцій, режим валютних курсів та ін.). При певних економічних ситуаціях наявність валютних обмежень зменшує тиск на курс національної грошової одиниці, що дозволяє зберегти ЗВР. В разі потреби

підтримати курс грошової одиниці центральний банк може використовувати валютні інтервенції, але це призведе до скорочення ЗВР. Значні обсяги ЗВР потрібні при використані політики фіксованого чи плаваючого керованого валютного курсу;

- стан економіки (інфляційні коливання, інвестиційний клімат та ін.). Стабільний стан економіки, прозоре законодавство, помірні податки приваблюватимуть іноземний капітал, що збільшуватиме обсяг ЗВР;

- наявності власного видобутку дорогоцінних металів, зокрема золота. Золото є одним із активів ЗВР, тому його видобуток дозволить напряму поповнювати ним ЗВР;

- розмір квоти країни в МВФ (обсяг СПЗ). Розмір квота країни в МВФ визначається обсягом СПЗ, тому її збільшення сприяє зростанню ЗВР, оскільки СПЗ є складовою частиною ЗВР.

Власником ЗВР є держава. Тому, безпосереднім суб'єктом-розпорядником може бути центральний банк або міністерство фінансів. В першому випадку центральний банк має достатній рівень незалежності для прийняття рішень щодо управління ЗВР. В другому випадку всі рішення по управлінню ЗВР приймає міністерство фінансів, а центральний банк лише зберігає їх та виконує розпорядження міністерства щодо формування та використання резервів. В Україні право щодо формування та управління ЗВР покладене на НБУ.

Важливим питанням управління ЗВР є визначення оптимального їх розміру. Занижений їх розмір послаблює платоспроможність країни на зовнішніх ринках та обмежує регулятивні можливості у грошовій сфері. При завищеному обсягу ЗВР відбувається «заморожування» значної частини національного багатства країни на тривалий проміжок часу.

Поняття «оптимальний розмір ЗВР» слід сприймати не як чітко заплановану величину, а, швидше, як середньо- або довгострокову мету, навколо якої фактичний рівень резервів може коливатия в певних, визначених регулятором, межах.

Широке коло чинників, що визначають необхідність формування ЗВР та впливають на їх розмір, не дозволяє виробити єдині правила їх оптимізації, придатні для будь-якої країни і в будь-яких умовах. На практиці використовують декілька критеріїв для розрахунку розміру ЗВР (таблиця 1)

Таблиця 1

Основні критерії визначення оптимального обсягу ЗВР

№ з/п	Назва	Характеристика
1	Критерій покриття імпорту (1970-ті рр.)	Визначається як можливість покриття ЗВР середньомісячного імпорту країни за три місяці. Інколи розрахунки можуть проводити із використанням вищих показників (4-6 місяців)
2	Критерій забезпечення національної грошової одиниці	ЗВР мають покривати грошову базу в широкому визначенні. Цей критерій оцінює можливість органу грошово-кредитного регулювання здійснювати валютну політику за допомогою валютних інтервенцій
3	Критерій А. Грінспена та П. Гвідотті (1999-2000 рр., США)	ЗВР мають перевищувати суму офіційного та офіційно гарантованого короткострокового зовнішнього боргу. Критерій показує здатність країни виплатити свої поточні зовнішні зобов'язання (у цьому випадку розглядається борг, де термін погашення до одного року, та проценти за існуючим довгостроковим боргом)
4	Критерій Я. Редді (1997 р., Індія)	ЗВР повинні покривати обсяг тримісячного імпорту та обсяг річних платежів за зовнішнім боргом. Це дозволить країні не проводити зовнішніх запозичень протягом року та попереджувати різку девальвацію національної валюти. Критерій показує можливості ЗВР виконувати функцію обслуговування міжнародних розрахунків загалом
5	Рекомендації МВФ	Мінімальний рівень обсягу ЗВР повинен становити одну п'яту імпорту країни після сплати заборгованості, а максимальний – одну третю. Крім цього, частка валютних резервів до ВВП не повинна перевищувати 10%, оскільки великі валютні резерви – це ознака внутрішньої слабкості економіки і свідоцтво очевидного її перекосу – країна виробляє значно більше, ніж споживає
6	Позиція Дж. Френкел, Г. Камінски та М. Фратцер	Запропоновано розраховувати індекс на базі відношення обсягу споживчих кредитів, які надаються всередині країни, з рівнем міжнародних резервів для визначення потреби монетарних органів влади в коштах, необхідних для запобігання розповсюдженню фінансової кризи на економіку країни. Цей індекс розраховується з урахуванням короткострокової зовнішньої заборгованості до офіційних резервних активів за певний часовий інтервал (чотири роки)
7	Критерій О. де Бюфорта Війнхольда та Е. Кептейна (2001 р.)	ЗВР мають покривати не лише короткостроковий зовнішній борг, але й частку грошової бази, яка визначається режимом валютного курсу. Задля підтримання фіксованого або змішаного режиму валютного курсоутворення резерви мають бути достатніми для покриття 30% агрегату М2. Якщо відношення валютних резервів до грошової бази наближене до 100%, то низька ймовірність дестабілізаціївалютного курсу. Однак, якщо це співвідношення нижче за 60%, рівень девальвації грошової одиниці держави може становити 45%

№ з/п	Назва	Характеристика
8	Критерій втрати від кризи та втрати від володіння (2003 р., Колумбія)	ЗВР мають становити позитивну різницю між величиною, що розраховується як добуток ймовірності кризи та величини втрат від кризи, і величиною, що розраховується як добуток величини резервів на коефіцієнт альтернативних витрат від володіння резервами й на різницю між одиницею та ймовірністю настання кризи

Протягом останніх 10 років обсяг ЗВР в Україні постійно коливався (таблиця 2) [3]:

- з 2006 по 2007 роки ЗВР зросли до 32479 млн дол. США;
- світова економічна криза 2008 року зумовила зменшення ЗВР. Перше скорочення відбулось у 2008-2009 роках і склало 5038 млн дол. США. ЗВР досяг рівня 26505 млн дол. США. У зв'язку із зростанням дефіциту платіжного балану та різкими коливаннями куру гривні, НБУ змушений був проводити інтервенції на валютному ринку, що призвело до такого падіння рівня ЗВР;
- з 2010 року економічна ситуація в Україні почала стабілізовуватись, економічне зростання відновилось, що спричинило збільшення ЗВР до 34576 млн дол. США станом на кінець 2010 року;
- з 2012 року відновились негативні тенденції в економіці країни, що змусило НБУ проводити валютні інтервенції для утримання та у міру можливості стабілізування курсу національної валюти. Це зумовило зниження обсягу ЗВР до 20416 млн дол. США у 2013 році;
- найбільше зменшення ЗВР відбулось у 2014 році на 12883 млн дол. США, тобто в 2,7 рази. Їх розмір досяг історичного мінімума – 7533 млн дол. США;
- з 2015 року НБУ відкоригував грошово-кредитну політику щодо формування та використання ЗВР, що дозволило наростити їх обсяг до 15539 млн дол. США.

На сьогодні НБУ обрав політику накопичення ЗВР. Такі дії досить актуальні серед центральних банків провідних країн. Вони формують ЗВР понад норму. До них відносяться Китай, Японія.

Обсяг ЗВР України за одними критеріями є достатнім, інші не задовільняє. Так, їх розмір покриває імпорт за 3 і 4 місяці, окрім 2012-2014 років. Не вистачає ЗВР для покриття імпорту за 5 місяців з 2011 по 2016 роки (таблиця 2) [3].

Таблиця 2

Оцінка оптимального розміру ЗВР в Україні за 2006-2016 роки*

Період	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Фактичний обсяг ЗВР, млн дол. США	22358	32479	31543	26505	34576	31795	24546	20416	7533	13300	15539
Обсяг імпорту за рік, млн дол. США	42220	57753	80640	42477	56896	80414	86273	81234	57680	38875	40502
Грошова база, млн. грн	97214	141901	186671	194965	225692	239885	255283	307139	333194	336000	381575
Короткостроковий зовнішній борг, млн дол. США	20750	27254	38692	46521	50880	60168	65855	59294	56596	51202	47035
Грошовий агрегат М2, млн грн	259413	391273	512527	484772	596841	681801	771126	906236	955349	993812	1102391
Оптимальний обсяг ЗВР за критерієм покриття імпорту за 3 місяці, млн дол. США	10555	14438	20160	10619	14224	20104	21568	20309	14420	9719	10126
Відхилення оптимального обсягу ЗВР від фактичного, млн дол. США	+11803	+18041	+11383	+15886	+20352	+11692	+2978	+108	-6887	+3581	+5414
Оптимальний обсяг ЗВР за критерієм покриття імпорту за 4 місяці, млн дол. США	14073	19251	26880	14159	18965	26805	28758	27078	19227	12958	13501
Відхилення оптимального обсягу ЗВР від фактичного, млн дол. США	+8285	+13228	+4663	+12346	+15611	+4990	-4212	-6662	-11694	+342	+2038
Оптимальний обсяг ЗВР за критерієм покриття імпорту за 5 місяців, млн дол. США	17592	24064	33600	17699	23707	33506	35947	33848	24033	16198	16876

Період	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Відхилення оптимального обсягу ЗВР від фактичного, млн дол. США	+4766	+8415	-2057	+8806	+10869	-1711	-11401	-13432	-16500	-2898	-1337
*Оптимальний обсяг ЗВР за критерієм забезпечення національної грошової одиниці, млн дол. США***	19250	28099	24243	24432	28353	30061	31950	38440	21142	14000	14034
Відхилення оптимального обсягу ЗВР від фактичного, млн дол. США	+3108	+4380	+7300	+2073	+6223	+1734	-7404	-18024	-13609	-700	+1505
Оптимальний обсяг ЗВР за критерієм А. Грінспена та П. Гвідотті, млн дол. США	20750	27254	38692	46521	50880	60168	65855	59294	56596	51202	47035
Відхилення оптимального обсягу ЗВР від фактичного, млн дол. США	+1608	+5225	-7149	-20016	-16304	-28373	-41309	-38878	-49063	-37902	-31496
Оптимальний обсяг ЗВР за критерієм Я. Редді, млн дол. США	31305	41692	58852	57140	65104	80272	87423	79603	71016	60921	57161
Відхилення оптимального обсягу ЗВР від фактичного, млн дол. США	-8947	-9213	-27309	-30635	-30528	-48477	-62877	-59187	-63483	-47621	-41622
*Оптимальний обсяг ЗВР за критерієм О. де Бюфорта та Е. Кептейна, млн дол. США***	15411	23244	19969	18225	22494	25632	28953	34026	18186	12423	12163
Відхилення оптимального обсягу ЗВР від фактичного, млн дол. США	+6947	+9235	+11574	+8280	+12082	+6163	-4407	-13610	-10653	+877	+3376

* Складено та розраховано за даними офіційного сайту НБУ: www.bank.gov.ua.

** Розраховано за офіційним курсом, встановленим НБУ на кінець періоду.

За критерієм забезпечення національної грошової одиниці обсяг ЗВР є достатнім, окрім періоду 2012-2015 років.

Рівень заборгованості за короткостроковими зовнішніми зобов'язаннями є ключовим прогнозним показником фінансової кризи. Тому, критерій А. Грінспена та П. Гвідотті широко використовується в багатьох країнах світу. Якщо за критерієм покриття імпорту обсяг ЗВР в Україні був достатнім, то за цим критерієм їх розмір з 2008 року не є оптимальним.

Недостатність ЗВР в Україні також підтверджує критерій Я. Редді. За ним, протягом 2006-2016 років обсяг ЗВР є недостатнім для забезпечення міжнародних розрахунків, обслуговування зовнішнього боргу та підтримання курсу національної валюти.

Критерій О. де Бюфорта та Е. Кептейна підтверджує висновки за критерієм покриття імпорту і показує, що ЗВР в Україні було недостатньо лише в 2012-2014 роках.

У 2016 році ЗВР в Україні вистачає для покриття імпорту за 3 і 4 місяці (критерій покриття імпорту), грошової бази (критерій забезпечення національної грошової одиниці) та 30 % від обсягу грошового агрегату М2 (критерій О. де Бюфорта та Е. Кептейна). Проте, їх не достатньо для покриття короткострокового зовнішнього боргу (критерії А. Грінспена та П. Гвідотті, Я. Редді).

Важливим завданням є не лише визначення оптимального розміру ЗВР, а й забезпечення їх диверсифікації. Тобто, до складу ЗВР доцільно включати різні активи, що дозволить знизити ризики знецінення.

Структура ЗВР в різних країнах відмінна. Вона залежить від особливостей чинної світової валютної системи, особливостей міжнародних розрахунків, економічного стану країни, її місця у світовій економіці, стійкості національної валюти, ролі валютно-курсової політики в країні. З огляду на це, структура ЗВР всіх країн світу є досить складною.

Сучасні золотовалютні резерви складаються з п'яти основних компонентів:

- золотий запас (монетарне золото). Це золото, яке використовується як фінансовий актив у вигляді злитків та золотих монет із пробою не нижче 995. Може використовуватись у вигляді застави при отримані міжнародних кредитів або для покриття дефіциту платіжного балансу (для цього золото продають на міжнародних ринках за вільно конвертовану валюту);

- вільно конвертована валюта. Як правило, вона представлена у безготівковій формі і зберігається на кореспондентських рахунках і короткострокових депозитах у міжнародних банках, зокрема у центральних та першокласних комерційних банках. Також може зберігатись у формі готівки, яка розміщена в касах центрального банку. На сьогодні до кошик міжнародних резервних валют відносять: долар США, євро, англійський фунт стерлінгів, японська єни та китайський юань;

- резервна позиція в МВФ. Визначається як різниця між квотою (членський внесок країни) й авуарами МВФ у валюті держави та грошовими авуарами МВФ, отриманими країною у вигляді кредитів МВФ, а також суми, що раніше була надана в кредит фонду;

- спеціальні права запозичення. Це резервний актив та платіжний засіб, створений МВФ. СПЗ не є ні валютою, ні вимогою до МВФ — вони представляють собою потенційну вимогу на вільно використовувані валюти. Вартість розраховується на основі середнього значення вартостей кошика основних міжнародних валют. З 2016 року до нього входять: долар США (питома вага в кошику - 41,73 %), євро (30,93 %), китайський юань (10,92 %), японська єна (8,33 %), фунт стерлінгів (8,09 %);

- цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті. Ними можуть бути казначейські векселі та облігації уряду як найменш ризиковані, а відповідно найбільш надійні інструменти фондового ринку.

У структурі ЗВР України протягом останніх 10 років домінують резерви в іноземній валюті. Їх частка перевищує 90 %. Лише у 2016 році питома вага іноземної валюти зменшилась до 76,5 %, але причиною є не стільки їх реальне скорочення, хоча воно присутнє, а значний приріст СПЗ (таблиця 3) [3].

Таблиця 3

Структура золотовалютних резервів в Україні за 2006-2016 роки

Період	ЗВР, млн дол. США	у тому числі							
		резерви в іноземній валюті		резервна позиція в МВФ		СПЗ		золото	
		сума, млн дол. США	питома вага, %	сума, млн дол. США	питома вага, %	сума, млн дол. США	питома вага, %	сума, млн дол. США	питома вага, %
2006	22 358	21 843	97,7	0,004	0,0	1	0,0	513	2,3
2007	32 479	31 783	97,9	0,010	0,0	3	0,0	693	2,1
2008	31 543	30 792	97,6	0,030	0,0	9	0,0	743	2,4
2009	26 505	25 493	96,2	0,030	0,0	64	0,2	948	3,6
2010	34 576	33 319	96,4	0,030	0,0	8	0,0	1 249	3,6
2011	31 795	30 391	95,6	0,030	0,0	18	0,1	1 385	4,4
2012	24 546	22 647	92,3	0,030	0,0	9	0,0	1 890	7,7
2013	20 416	18 760	91,9	0,030	0,0	16	0,1	1 640	8,0
2014	7 533	6 618	87,9	0,030	0,0	4	0,1	911	12,1
2015	13 300	12 359	92,9	0,030	0,0	9	0,1	932	7,0
2016	15 539	11 894	76,5	0,030	0,0	2 704	17,4	942	6,1

Резерви в іноземній валюті включають готівкові кошти у вільно конвертованій валюті та вимоги НБУ до нерезидентів у формі короткострокових депозитів у вільно конвертованій валюті (крім депозитів у золоті) та цінних паперів, що емітовані нерезидентами.

Формування ЗВР відбувається за рахунок наступних джерел [2]:

- золота та дорогоцінних металів власного видобутку або їх купівлі;

- позитивного сальдо платіжного балансу країни, що забезпечує приток у країну іноземної валюти. Перевищення надходжень іноземної валюти в країні в подальшому зумовлює накопичення її частини в центральному банку, що буде віднесено до ЗВР;

- довгострокових кредитів міжнародних фінансово-кредитних установ, центральних банків іноземних держав та інших кредиторів;

- іноземних інвестицій;

- валютних обмежень, зокрема, обов'язкових продажів частини експортної виручки;

- доходів від управління ЗВР.

Для ЗВР властиві наступні ризики: зовнішній ринковий ризик і операційний ризик. Зовнішній ринковий ризик охоплює ризик ліквідності (ризик неспроможності держави швидко виконувати свої зобов'язання перед міжнародними кредиторами), кредитний ризик (ризик втрати активів через неспроможність позичальника виконати свої зобов'язання), ринковий ризик (ризик зниження вартості активів внаслідок несприятливих коливань вартості цінних паперів), валютний ризик (ризик зниження вартості активів через несприятливі коливання курсів іноземних валют і цін на банківські метали) та відсотковий ризик (ризик втрати частини активів внаслідок несприятливих коливань процентних ставок). До операційного ризику відносяться ризик допущення помилки системи контролю, ризик допущення фінансової помилки, ризик подання неправильних фінансових даних і втрати потенційного доходу [4].

Основними проблемами формування та управління ЗВР в Україні є:

- відсутність чіткого законодавчого регулювання (в ЗУ «Про НБУ» лише декілька статтей стосуються ЗВР, в яких визначається суб'єкт-розпорядник ЗВР, структура ЗВР, джерела наповнення та напрями використання ЗВР);
- закритість інформації щодо структури ЗВР (не подається інформація про обсяг резервів в розрізі валют, депозитів, цінних паперів та ін.);
- недоступність інформації щодо методик, які використовуються для розрахунку оптимального обсягу ЗВР та їх структури.

Перспективними шляхами вирішення існуючих проблем може стати:

- збільшення частки інших окрім долара валют;
- збільшення обсягів операцій з цінними паперами, що забезпечить умови для хеджування валютних ризиків, а також надасть можливість отримання доходів і додаткового нарощування резервів;
- розробка нормативних актів, які б прозоро визначали правила розміщення, використання золотовалютних резервів та відповідальність за їхнє цільове спрямування;
- припинення використання ЗВР як єдиного фактору впливу на обмінний курс гривні, що лише зумовлює їх скорочення. Стабілізувати курс національної валюти необхідно шляхом застосування усіх інструментів грошово-кредитної та фіскально-бюджетної політик;
- узгодження взаємодії між центральним банком та урядом в питаннях ЗВР, тобто чіткого розмежувати цілі, функції і відповідальності.

Висновки. Накопичення ЗВР є вагомою умовою забезпечення реалізації державної економічної політики. При формуванні та управлінні ЗВР не потрібно прагнути збільшувати обсяг, а важливо забезпечити його оптимальну величину. Формування оптимальної структури ЗВР дає змогу НБУ належним чином виконувати власні функції з регулювання валютних відносин, передусім у плані підтримання зовнішньої стабільності національної грошової одиниці і рівноваги платіжного балансу.

Література

1. Дзюблюк О. В. Валютна політика / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.

2. Береславська О. І. Золотовалютні резерви України: джерела поповнення та ефектив-ність управління / О. І. Береславська // Науко ві записки Національного університе-ту «Острозька акаде мія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол. : І. Д. Пасічник, О. І. Де м'ян чук. – Ост рог : Ви дав ництво Національного університету «Острозька акаде мія», 2014. – Випуск 27. – С. 62 – 68.

3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

4. Вінницький С. Формування цілей управління золотовалютними резервами у світовій економіці / С. Вінницький // Вісник ТНЕУ. – 2015. - № 3. – С. 18 - 28.

5. Степанова В.О. Сутність та призначення золотовалютних резервів в Україні / В.О. Степанова, Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. - № 4. – С. 122 - 126.

6. Левченко О.М. Напрями вдосконалення системи управління міжнародними золотовалютними резервами / О.М. Левченко // Вісник КНУТД. – 2016. - № 2. – С. 23 - 35.

Надійшла: 18.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 336.14(477)

ФОРКУН І. В., ГОРДЄЄВА Т. А.
Хмельницький національний університет

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ ТА СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто теоретично-організаційні та правові аспекти функціонування міжбюджетних відносин в Україні, надано авторський підхід до упорядкування принципів та методів бюджетного регулювання, згідно з якими повинна функціонувати сучасна система міжбюджетних відносин та забезпечувати бюджетне регулювання. На основі оцінки вітчизняної практики та світових тенденцій міжбюджетного регулювання запропоновано можливі напрями його покращення в сучасних економічних умовах розвитку України.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, бюджетне регулювання, принципи бюджетного регулювання, методи бюджетного регулювання, міжбюджетні трансферти.

FORKUN I., GORDEEVA T.
Khmelnytsky National University

INTER-BUDGETARY RELATIONS AND SYSTEM OF BUDGETARY REGULATION IN UKRAINE

The aim of the research – to study the theoretical and legal basis for the functioning of inter-budgetary transfers and to assess the practice of their distribution as a tool of budgetary regulation in Ukraine. The article deals with the theoretically-organizational and legal aspects of the functioning of inter-budgetary relations in Ukraine, the author's approach to the normalization of the principles and methods of budget regulation, according to which the modern system of inter-budgetary relations and the budget regulation should be implemented, is presented. The analysis of the effective indicators of the distribution of inter-budgetary transfers is carried out and on this basis, the problem issues that need further research are identified. It is shown that the role of intergovernmental transfers is increasing due to the increase of their volumes. Thus, as a result on the basis of evaluation of domestic practice and world trends of inter-budgetary regulation, possible directions of its improvement in the current economic conditions of Ukraine's development are proposed.

Key words: inter-budgetary relations, budgetary regulation, principles of budgetary regulation, methods of budgetary regulation, inter-budgetary transfers

Постановка проблеми. Рівень економічного розвитку різних територій будь-якої держави, а отже і фінансові ресурси, що утворюються в результаті ділової активності цих територій, є нерівномірними, що обумовлено об'єктивною реальністю. В той же час, відповідно до принципів єдності та субсидіарності бюджетної системи, що декларують єдині підходи до регулювання бюджетних відносин та максимально можливе наближення надання гарантованих послуг за рахунок бюджетних коштів до їх безпосереднього споживача – громадянина країни, виникає потреба згладжування зазначеної нерівномірності. Виходячи з цього, держава бере на себе роль регулятора в системі міжбюджетних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міжбюджетних відносин та бюджетного регулювання постійно були і нині перебувають у центрі уваги науковців та практиків, таких як М. Артус, В. Андрущенко, В. Базилевич, С. Буковинський, О. Василик, Н. Велентейчик, М. Гаман, В. Дем'янишин, Я. Казюк, М. Карлін, О. Кириленко, Л. Костирко, О. Крайник, М. Крупка, М. Кульчицький, Л. Лисяк, І. Луніна, І. Лютий, Л. Омелянович, В. Опарін, К. Павлюк, В. Федосов, І. Чугунов, О. Шишко, С. Юрій та інші.

Проблеми використання міжбюджетних трансфертів як інструменту бюджетного регулювання з метою фінансового вирівнювання в зарубіжних країнах розглядається в дослідженнях представників провідних економічних шкіл: Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, А. Пігу, С. Фішера, Дж. Хікса. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць, у зв'язку зі змінами, що вносяться до Бюджетного та Податкового кодексів, і в світлі забезпечення ефективності управління бюджетними ресурсами в умовах децентралізації, питання реформування системи міжбюджетних відносин та бюджетного регулювання залишаються актуальними та потребують усестороннього дослідження з метою підвищення ефективності бюджетів усіх рівнів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-правових засад функціонування та оцінка практики розподілу міжбюджетних трансфертів як інструменту бюджетного регулювання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна модель економічного розвитку України в умовах євроінтеграційних процесів вимагає теоретичного переосмислення та практичного дослідження місця і ролі бюджету, збалансування його доходної та видаткової частин, забезпечення міжбюджетного регулювання з метою найбільш повного виконання покладених на органи виконавчої влади функціональних повноважень та наближення надання гарантованих послуг за рахунок бюджетних коштів до їх безпосереднього споживача.

Бюджет є інструментом реалізації державної політики, спрямованої на забезпечення життєдіяльності суспільства, і насамперед процесів розподілу та перерозподілу валового внутрішнього

продукту між різними верствами населення, окремими господарськими структурами й територіями; забезпечення виконання завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду; стимулювання ділової та інвестиційної активності; підтримання рівня зайнятості; стабілізації економіки держави загалом.

Бюджетна система України доволі чутлива до впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що знижують ефективність механізмів бюджетного регулювання.

Механізм бюджетного регулювання – це набір економічних методів, прийомів, нормативів і правових норм, дія яких націлена на реалізацію принципів бюджетного устрою країни і забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, якими має бути підкріплене виконання цих повноважень.

Потрібно зазначити, що принципи бюджетного регулювання відносин вужчі за значенням ніж принципи бюджетної системи. У зв'язку з цим принципи бюджетного регулювання необхідно розглядати як продовження принципів бюджетної системи, оскільки вони лише частково проявляють якості, притаманні усій бюджетній системі.

Систему принципів бюджетного регулювання надано на рис. 1.

Розмежування та закріплення джерел мобілізації доходів державного та місцевих бюджетів, в першу чергу, стосується закріплення податків та зборів за конкретними місцевими бюджетами, а також розмежування всіх видів видатків між бюджетами різних рівнів на основі принципу субсидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання гарантованих послуг та наближення їх до безпосереднього споживача. Воно ґрунтується на розмежуванні функцій держави між різними рівнями влади: з центрального бюджету фінансуються видатки загальнодержавного характеру, з відповідних місцевих бюджетів – видатки регіонального призначення [1].

Система міжбюджетного розподілу доходів доповнюється їх бюджетним регулюванням. Бюджетне регулювання доходів – це надання коштів із загальнодержавних дохідних джерел, що закріплені за бюджетами вищих рівнів, бюджетам нижчих рівнів з метою їх збалансування на необхідному для виконання планів економічного та соціального розвитку певної території рівні.

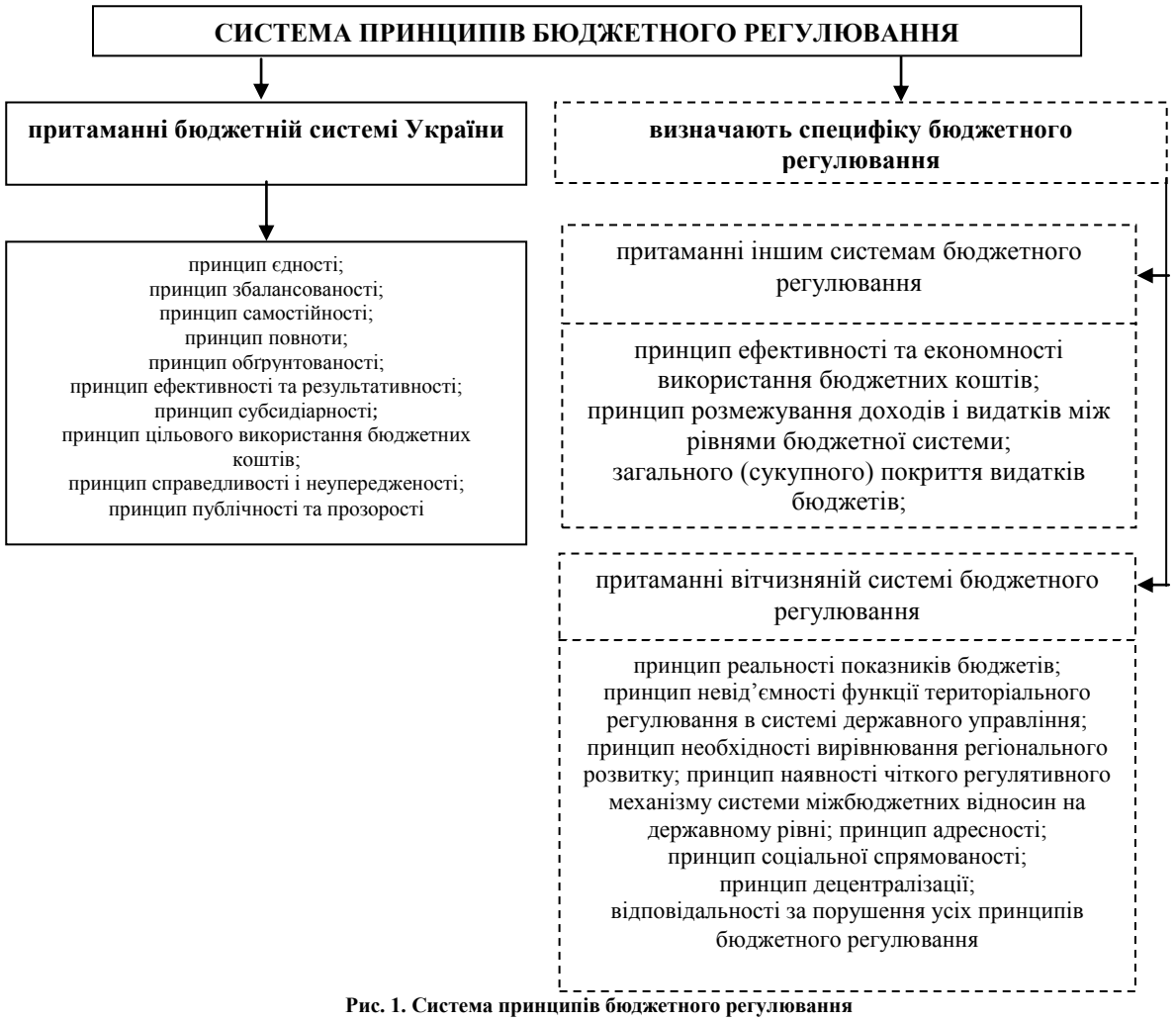

Рис. 1. Система принципів бюджетного регулювання

Вибір методів бюджетного регулювання залежить від того, яким чином розмежовані доходи між рівнями бюджетної системи у відповідності із поділом повноважень між державною виконавчою владою і місцевим самоврядуванням. Методи бюджетного регулювання, що використовуються у бюджетній практиці України, наведені у рис. 2.

Міжбюджетні трансферти відносяться до методів бюджетного регулювання, які в сучасних умовах займають важливе місце в процесі бюджетного регулювання. З набранням чинності Бюджетного кодексу України вони стають одним із основних методів бюджетного регулювання, що відповідає досвіду зарубіжних країн. Останніми роками спостерігається стійка тенденція зростання ролі бюджетних трансфертів, їх частка в сукупних доходах місцевих бюджетів постійно зростає.

Міжбюджетні трансферти – кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Статтею 96 Бюджетного кодексу України визначено такі види міжбюджетних трансфертів [1]:

- базову дотацію (трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій);
- субвенції – міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному органом, який прийняв рішення про надання субвенції;
- реверсну дотацію (кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій);
- додаткові дотації.

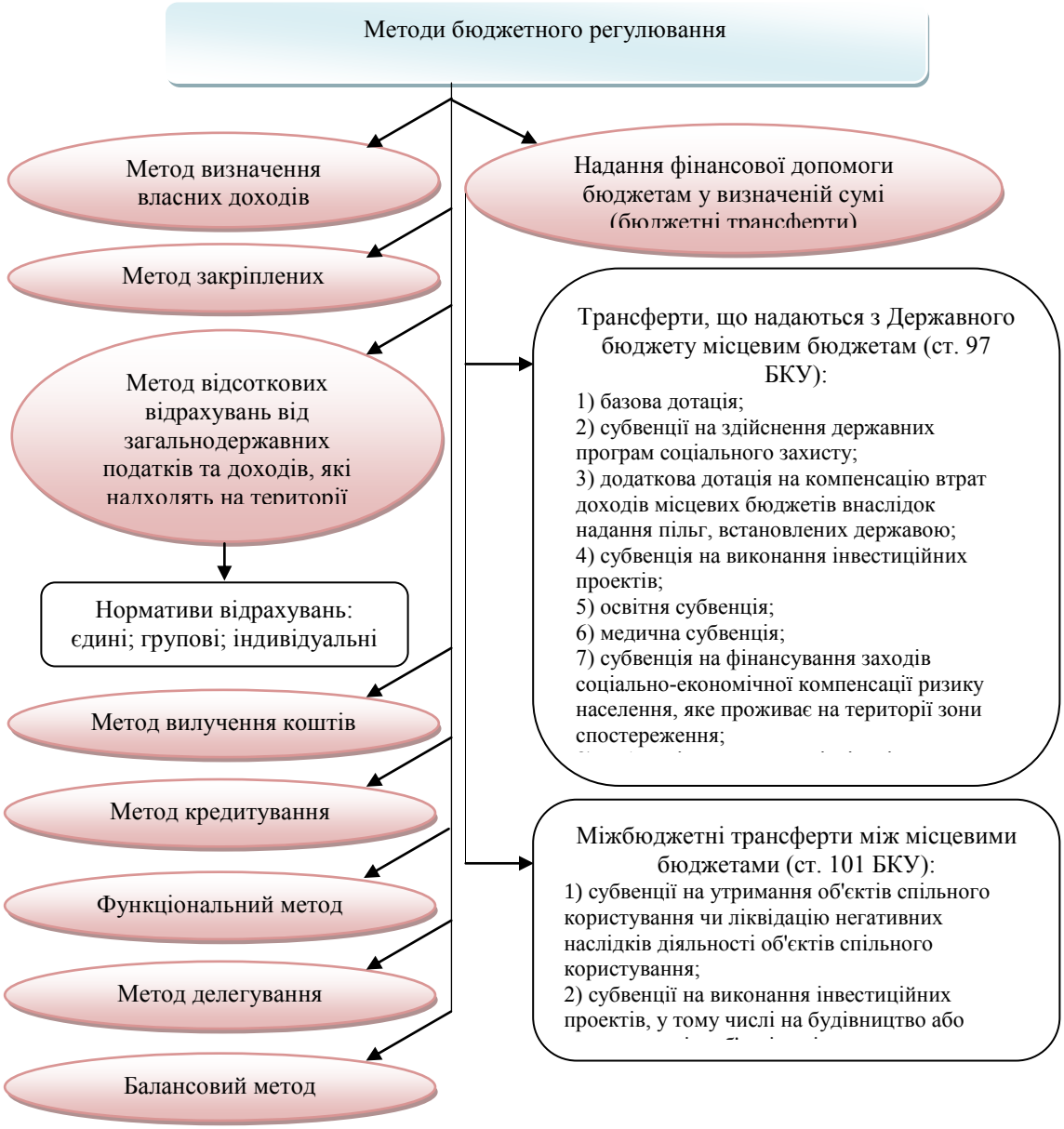

Рис. 2. Методи бюджетного регулювання

Починаючи з 2015 року Україна в рамках прийнятої Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [2] проводить докорінні зміни у системі влади на всіх

рівнях, що направлені на здійснення реальних кроків до гармонізації економіки, підвищення фінансової спроможності та стійкості державних фінансів до сучасних викликів внутрішнього та зовнішнього середовища, адаптації законодавчого забезпечення до європейської моделі розвитку загалом.

Незважаючи на отримання окремих позитивних результатів реформи бюджетної децентралізації, актуальними залишаються питання формування та виконання місцевих бюджетів. Насамперед це обумовлено відсутністю змін до головного закону держави – Конституції України, а також низки законів щодо адміністративно-територіальної реформи та незавершеністю процесу об'єднання територіальних громад, що негативно впливає на збалансованість та системність бюджетного процесу.

Враховуючи вищевикладене, вважаємо за доцільне здійснити аналіз практики міжбюджетного регулювання в частині надання міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України до місцевих бюджетів (табл. 1).

Таблиця 1

Міжбюджетні трансферти, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів за 2014–2016 роки [3]

Міжбюджетні трансферти, всього по роках	Річний план, млн грн.	Факт, млн грн.	Виконання, %
2014 рік	137 588,3	130 600,7	94,9
2015 рік	176 403,9	173980,0	98,6
2016 рік	196 743,3	195 395,3	99,3

За даними табл. 1 бачимо, що загальний обсяг та відсоток виконання міжбюджетних трансфертів демонструє тенденцію зростання в фактичних їх обсягах виконання. А також в структурі доходів місцевих бюджетів частка міжбюджетних трансфертів скорочується: у 2015 р. – 59,1 %, а у 2016 р. – 53,1 % (рис. 3).

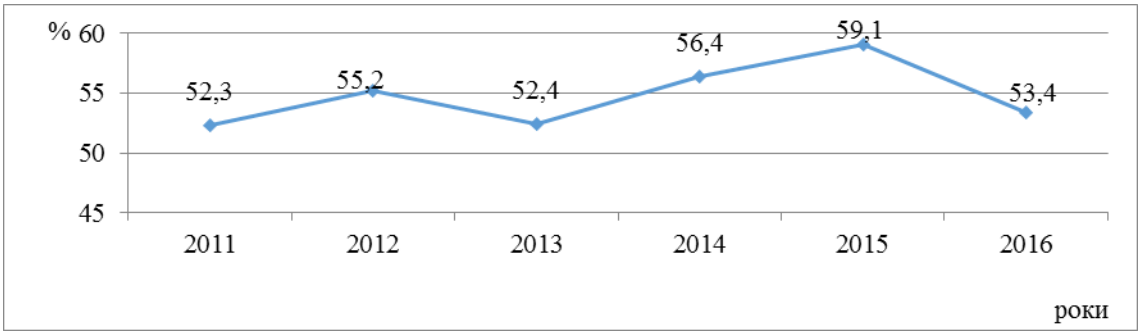

Рис. 3. Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів

Аналізуючи показники до запровадження реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади і період її імплементації, спостерігаємо в 2015 році значне зростання частки міжбюджетних трансфертів в структурі доходів місцевих бюджетів, а в 2016 році – 53,4%, що відповідає усередненому показнику дореформеного етапу (2011–2013 рр.).

Причиною такої тенденції є недостатність темпів приросту власних доходів місцевих бюджетів за рахунок наданих додаткових джерел, що закріплені та врегульовані відповідно до змін в чинному законодавстві. Нерозв'язаними залишаються питання фінансування делегованих повноважень, які не покриваються додатковим фінансовим ресурсом, що знижує якість надання таких послуг на місцях. Крім того, на забезпечення виконання завдань реформи бюджетної децентралізації негативно впливає незавершеність процесу добровільного об'єднання територіальних громад [4].

Дослідимо більш детально структуру розподілу міжбюджетних трансфертів на рівні територіально-адміністративних одиниць, а саме обласних бюджетів.

У таблиці 2 надано розподіл дотацій на рівні обласних бюджетів України у 2015–2017 роках.

За даними таблиці 2 можна зробити висновок, що більшість – 18 з 24 – обласних бюджетів є реципієнтами бюджетних коштів, оскільки отримують базову дотацію. І лише 6, тобто 25%, є донорами, що забезпечують фінансові можливості для перерозподілу коштів від надходження основних прямих податків – ПДФО та податку на прибуток. Донорами бюджетних коштів є обласні бюджети Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Київської, Полтавської та Харківської областей. Слід відмітити серед областей-реципієнтів позитивну динаміку до зменшення обсягів базової дотації з моменту її введення (2015 рік), що свідчить про підвищення фінансової спроможності адміністративно-територіальних одиниць в результаті проведення фінансово-бюджетної децентралізації.

З метою дотримання принципу соціальної спрямованості та запровадження єдиних підходів до визначення обсягів фінансування закладів охорони здоров'я та освіти, окрім перерозподілу податкових

надходжень, запроваджено механізм надання освітньої та медичної субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам.

Таблиця 2

Розподіл дотацій на рівні обласних бюджетів України у 2015–2017 роках [5]

У тисячах гривень

Обласні бюджети	Базова дотація			Реверсна дотація		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Вінницька обл.	72 812,1	46 095,6	41 477,5	0,0	0,0	0,0
Волинська обл.	76 153,3	69 437,7	60 169,5	0,0	0,0	0,0
Дніпропетровська обл.	0,0	0,0	0,0	325 281,2	392 048,9	453 342,0
Донецька обл.	0,0	0,0	0,0	254 627,5	65 816,0	27 775,8
Житомирська обл.	58 270,3	39 994,7	41 317,4	0,0	0,0	0,0
Закарпатська обл.	115 785,1	99 510,7	106 142,3	0,0	0,0	0,0
Запорізька обл.	0,0	0,0	0,0	14 973,2	40 872,9	81 298,2
Івано-Франківська обл.	90 873,8	101 005,0	115 496,7	0,0	0,0	0,0
Київська обл.	0,0	0,0	0,0	36 575,2	45 023,7	58 693,7
Кіровоградська обл.	34 846,2	23 950,4	27 358,7	0,0	0,0	0,0
Луганська обл.	24 823,0	15 132,0	21 540,3	0,0	0,0	0,0
Львівська обл.	44 898,1	15 859,0	29 022,2	0,0	0,0	0,0
Миколаївська обл.	33 120,6	34 823,3	25 782,7	0,0	0,0	0,0
Одеська обл.	10 232,0	13 012,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Полтавська обл.	0,0	0,0	0,0	81 448,6	19 351,8	28 324,2
Рівненська обл.	72 427,6	58 492,3	67 367,5	0,0	0,0	0,0
Сумська обл.	8 459,5	13 019,5	16 050,6	0,0	0,0	0,0
Тернопільська обл.	68 798,8	54 096,9	90 832,8	0,0	0,0	0,0
Харківська обл.	0,0	0,0	0,0	4 520,1	12 237,0	2 813,0
Херсонська обл.	76 984,1	61 244,4	70 728,8	0,0	0,0	0,0
Хмельницька обл.	75 863,1	45 044,5	52 755,6	0,0	0,0	0,0
Черкаська обл.	36 385,8	26 135,9	21 884,3	0,0	0,0	0,0
Чернівецька обл.	87 723,1	77 942,7	96 841,6	0,0	0,0	0,0
Чернігівська обл.	46 134,4	31 854,2	24 383,0	0,0	0,0	0,0
Всього по обласних бюджетах	1 034 590,9	826 650,8	909 151,5	717 425,8	575 350,3	652 246,9
Всього по Україні	5 357 985,4	4840266,7	5 911 564,6	3 644 169,9	3 114 876,5	3 922 882,5

У таблиці 3 надано розподіл зазначених субвенцій на рівні обласних бюджетів України у 2015–2017 роках. Дані таблиці демонструють тенденцію стабільного зростання обсягів освітньої та медичної субвенції з моменту їх введення у практику бюджетного регулювання – з 2015 року, що пояснюється, в першу чергу, зростанням протягом даного періоду соціальних стандартів, а саме мінімальної заробітної плати та оплати праці першого тарифного розряду, від якого залежать посадові оклади працівників закладів охорони здоров'я та освіти. Отже, навіть в умовах задекларованої децентралізації, проаналізовані субвенції слугують інструментом централізованого впливу.

Питома вага освітньої та медичної субвенції по кожному обласному бюджету незначно коливається – плюс-мінус 1% – протягом аналізованого періоду (табл. 4). Відмінності ж у обсягах субвенцій в розрізі обласних бюджетів пояснюються кореляцією розміру субвенції зі щільністю населення регіону, оскільки субвенції розраховуються, виходячи з кількості споживачів послуг, що надаються за бюджетні кошти.

Розглядаючи систему міжбюджетних відносини через призму бюджетного вирівнювання, в світовій практиці виділяють чотири основні моделі: німецьку, американську, канадську та модель міжбюджетних відносин, що склалася в унітарних державах [6].

Німецька модель орієнтується на вирівнювання податкового потенціалу федеральних земель як основного чинника згладжування горизонтальних бюджетно-податкових диспропорцій. Міжбюджетні відносини базуються на «загальних» податках, надходження від яких розподіляються між усіма її рівнями, при цьому здійснюється їх частковий перерозподіл – так, щоб скоротити розрив між «багатими» і «бідними» землями. Пряма фінансова допомога з вищих рівнів бюджетів відносно невелика, однак існують численні і досить великі федеральні та спільні програми регіонального розвитку.

Таблиця 3

Розподіл освітньої та медичної субвенцій на рівні обласних бюджетів України у 2015–2017 роках [5]

У тисячах гривень

Обласні бюджети	Освітня субвенція			Медична субвенція		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Вінницька обл.	157 412,8	161 864,1	944 872,6	730 136,8	752 599,0	944 872,6
Волинська обл.	202 249,2	191 147,5	606 618,8	456 292,1	487 469,3	606 618,8
Дніпропетровська обл.	423 548,7	421 734,1	1 945 059,3	1 507 670,1	1 551 668,9	1 945 059,3
Донецька обл.	576 938,2	314 385,2	1 194 635,4	2 054 244,1	963 376,1	1 194 635,4
Житомирська обл.	168 514,1	154 635,6	746 486,2	569 476,4	597 634,8	746 486,2
Закарпатська обл.	118 721,8	100 431,7	730 821,6	543 938,9	589 091,2	730 821,6
Запорізька обл.	412 317,4	392 853,6	1 071 357,4	820 121,4	876 740,0	1 071 357,4
Івано-Франківська обл.	145 872,5	136 080,1	835 593,6	612 041,5	672 203,6	835 593,6
Київська обл.	111 453,8	112 481,3	1 025 187,2	778 159,2	810 574,8	1 025 187,2
Кіровоградська обл.	142 788,8	140 011,5	580 229,8	455 024,8	463 267,4	580 229,8
Луганська обл.	283 677,1	286 184,8	412 114,5	1 042 083,4	346 021,8	412 114,5
Львівська обл.	283 805,5	278 420,2	1 473 377,7	1 134 276,9	1 177 424,6	1 473 377,7
Миколаївська обл.	263 311,6	257 393,0	687 165,6	529 451,4	548 778,1	687 165,6
Одеська обл.	269 758,0	292 454,3	1 408 630,8	1 077 138,3	1 144 289,4	1 408 630,8
Полтавська обл.	201 902,0	192 358,4	840 499,0	670 371,8	674 205,4	840 499,0
Рівненська обл.	166 144,1	169 740,5	665 381,9	505 964,1	532 444,6	665 381,9
Сумська обл.	128 008,1	123 504,3	676 171,5	518 841,4	543 223,7	676 171,5
Тернопільська обл.	109 714,6	110 357,4	619 369,5	475 712,3	499 092,5	619 369,5
Харківська обл.	320 091,7	314 508,4	1 600 750,9	1 256 145,9	1 277 828,6	1 600 750,9
Херсонська обл.	177 510,6	173 637,7	617 125,7	486 821,0	496 911,2	617 125,7
Хмельницька обл.	182 544,4	182 625,0	777 213,6	595 442,3	625 214,3	777 213,6
Черкаська обл.	174 849,4	173 591,2	770 798,5	582 285,1	626 943,2	770 798,5
Чернівецька обл.	100 822,2	95 764,4	519 436,8	405 381,3	415 811,7	519 436,8
Чернігівська обл.	152 604,0	138 739,3	642 513,2	492 349,7	523 929,6	642 513,2
Всього по обласних бюджетах	5 274 560,6	4 914 903,6	21 391 411,1	18 299 370,2	17 196 743,8	21 391 411,1
Всього по Україні	43 443 228,3	44 844 696,5	52 593 109,7	46 177 023,60	44 433 709,8	55 540 108,4

Американська модель бюджетного вирівнювання характеризується високою децентралізацією бюджетної системи, ґрунтується на чіткому розмежуванні бюджетно-податкових повноважень між рівнями влади, включаючи розмежування податкових джерел. Суб'єкти міжбюджетних відносин володіють широкою фінансовою самостійністю, що дає їм право встановлювати так звані «свої» податки. У результаті зростає відповідальність кожного рівня влади і, особливо, місцевого за забезпечення населення необхідним набором державних послуг.

Канадська модель організації міжбюджетних відносин (реалізується в Канаді, Швейцарії, Австрії) використовує одночасно елементи німецької й американської моделей. Вона ґрунтується на використанні нецільових трансфертів, що вирівнюють, а також цільових грантів. Трансферти, які вирівнюють, забезпечують кожному суб'єктові середній рівень бюджетного доходу за умови застосування середніх ставок по кожному з дохідних джерел та гарантують всім суб'єктам стандартний рівень витрат. Як основний критерій для надання трансфертів, що вирівнюють, приймається показник чисельності населення.

Четверта модель організації міжбюджетних відносин характерна для унітарних держав (Японія, Швеція, Данія й інші країни) активно застосовують схеми фінансового вирівнювання у відносинах між центром і муніципалітетами. Трансферти, що вирівнюють, у цій моделі визначаються як різниця між базовими фінансовими потребами і базовими фінансовими доходами, причому вони не пов'язані з фактичним виконанням територіальних бюджетів.

Незважаючи на наявне у світі різноманіття моделей міжбюджетних відносин, ідеальної моделі не існує. Кожна країна обирає в різних моделях саме ті елементи, які у конкретних специфічних умовах можуть дати найбільший ефект за існуючої в цій країні політичній та економічній ситуації.

Модель бюджетного вирівнювання, що реалізується в Україні, є комбінованою. Визначення обсягів міжбюджетних трансфертів в Україні та їх розподіл базується на формульному підході, який передбачає врахування вхідних нормативів витрат, і лише окремі з них використовують показник на душу населення для формули розрахунку трансферту. Україна має високий показник вирівнювання потреб і в той же час, у порівнянні з іншими країнами, низький показник вирівнювання ресурсів, що означає низьку орієнтацію міжбюджетних трансфертів на вирівнювання податкоспроможності органів місцевої влади та забезпечення горизонтального вирівнювання фіскальних ресурсів [7].

Таблиця 4

Розподіл освітньої та медичної субвенцій на рівні обласних бюджетів України у 2015–2017 роках [5]

У відсотках

Обласні бюджети	Освітня субвенція			Медична субвенція		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Вінницька обл.	3,0	3,3	4,4	4,0	4,4	4,4
Волинська обл.	3,8	3,9	2,8	2,5	2,8	2,8
Дніпропетровська обл.	8,0	8,6	9,1	8,2	9,0	9,1
Донецька обл.	10,9	6,4	5,6	11,2	5,6	5,6
Житомирська обл.	3,2	3,1	3,5	3,1	3,5	3,5
Закарпатська обл.	2,3	2,0	3,4	3,0	3,4	3,4
Запорізька обл.	7,8	8,0	5,0	4,5	5,1	5,0
Івано-Франківська обл.	2,8	2,8	3,9	3,3	3,9	3,9
Київська обл.	2,1	2,3	4,8	4,3	4,7	4,8
Кіровоградська обл.	2,7	2,8	2,7	2,5	2,7	2,7
Луганська обл.	5,4	5,8	1,9	5,7	2,0	1,9
Львівська обл.	5,4	5,7	6,9	6,2	6,8	6,9
Миколаївська обл.	5,0	5,2	3,2	2,9	3,2	3,2
Одеська обл.	5,1	6,0	6,6	5,9	6,7	6,6
Полтавська обл.	3,8	3,9	3,9	3,7	3,9	3,9
Рівненська обл.	3,1	3,5	3,1	2,8	3,1	3,1
Сумська обл.	2,4	2,5	3,2	2,8	3,2	3,2
Тернопільська обл.	2,1	2,2	2,9	2,6	2,9	2,9
Харківська обл.	6,1	6,4	7,5	6,9	7,4	7,5
Херсонська обл.	3,4	3,5	2,9	2,7	2,9	2,9
Хмельницька обл.	3,5	3,7	3,6	3,3	3,6	3,6
Черкаська обл.	3,3	3,5	3,6	3,2	3,6	3,6
Чернівецька обл.	1,9	1,9	2,4	2,2	2,4	2,4
Чернігівська обл.	2,9	2,8	3,0	2,7	3,0	3,0
Всього по обласних бюджетах	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Висновки. Підсумовуючи, слід зазначити, що ефективність міжбюджетних відносин та бюджетного вирівнювання має забезпечуватися чітким розмежуванням дохідних і видаткових повноважень, а кожен рівень влади повинен мати достатні джерела доходів для реалізації покладених на них функцій. Крім того, в умовах реалізації концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, місцеві органи влади мають прагнути до забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів, що призведе до скорочення бюджетних дисбалансів територій, забезпечення максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача, і, в кінцевому результаті, сприятиме соціально-економічному розвитку України.

Література

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] : закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

2. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [Електронний ресурс] : розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80

3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.] / ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2017. – 92 с.

4. Бюджетна безпека України в координатах гібридних загроз фінансовій системі : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/byudzh_dezpeka-76082.pdf

5. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index

6. Казюк Я.М. Моделі державного управління міжбюджетними відносинами у розвинених країнах світу: уроки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://virtuni.education.zp.ua/info_cpu/sites/default/files/diss_Kazyk.pdf

7. Костирко Л. А. Зарубіжний досвід регулювання міжбюджетних відносин та можливості його адаптації в Україні / Л. А. Костирко, Н. Ю. Велентейчик // Часопис економічних реформ. – 2016 р. – № 1(21). – С. 55–64.

Надійшла: 24.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н.А.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339

ЖУРБА І.Є.
Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В НОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті розглянуто теоретико-методологічні проблеми формування ресурсної стратегії сталого розвитку України в нових умовах господарювання. Досліджено принципи розробки соціально-економічних та фінансових основ сталого розвитку. З'ясовано закономірності та перспективи функціонування сталого розвитку в умовах сучасних глобальних трансформаційних процесів. Визначено тенденції окремих аспектів становлення сталого розвитку. Запропоновані найбільш пріоритетні напрями сталого розвитку у різних галузях національних господарств.

Ключові слова: сталий розвиток, раціональне природокористування, гармонізація факторів виробництва, «нульовий ріст», ефективне використання ресурсів, збалансоване природокористування, ефективність національного господарства.

ZHURBA I.
Khmelnytsky National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PROBLEMS OF FORMING OF STEADY DEVELOPMENT RESOURCE STRATEGY OF UKRAINE IN THE NEW TERMS OF MANAGEMENT

The Theoretical and methodological problems of forming resource strategy of steady development of Ukraine in the new terms of managing are considered in the article. Principles of development of socio-economic and financial bases of steady development are investigational. Conformities to law and prospects of functioning of steady development are found out in the conditions of modern global transformation processes. The tendencies of separate aspects of becoming of steady development are certain. Proposed the most priority directions of sustainable development in various branches of national economy.

Key words: steady development, rational use of natural resources, harmonization of factors of production, zero growing, efficient use of resources, balanced nature use, the effectiveness of the national economy.

Постановка проблеми. На початку нового тисячоліття динаміка функціонування національного господарства не відповідала потребам переходу держави до сталого розвитку та темпам структурної перебудови економіки. Зауважимо, що для цього етапу характерним було суттєве відставання у запроваджені енерго- та ресурсозберігаючих технологій, а також не раціональність напрямів використання ресурсів нагромадження.

Разом з тим слід зазначити й позитивні зміни, що складають підвалини трансформації економічного розвитку і покращання стану екологічної безпеки. Це зменшення темпів інфляції, оновлення номенклатури продукції, пожвавлення процесів формування грошово-кредитної, фінансово-валютної, банківської, цінової, митної систем; становлення ринку товарів, капіталу, робочої сили, фондового ринку; інтенсифікація процесу створення конкурентоздатних підприємницьких структур, утвердження розгалуженої інфраструктури зовнішньо-економічних зв'язків. В цих умовах важливо закласти основи майбутньої структури, яка повинна забезпечити перехід до сталого розвитку.

Сталий розвиток може мати різні моделі реалізації, які передбачають неоднакові темпи і пропорції суспільного відтворення. Кожній моделі повинна відповідати система цілей та еколого-економічних пріоритетів, які забезпечують врахування особливостей як України в цілому, так й її окремих регіонів. В Україні сталий розвиток є можливим тільки на основі інтенсивної економіки. Тому об'єктивно придатними можуть бути тільки моделі переходу від переважно екстенсивної економіки до господарювання заснованого на інтенсивній основі.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є з'ясування теоретико-методологічних проблем формування ресурсної стратегії сталого розвитку України в нових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу досліджень. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку Україна, не зважаючи на національно-визвольну війну, втрату Криму, постає незалежною соборною державою, яка визнана всім міжнародним співтовариством.

Багатий природно-ресурсний потенціал, високоосвічене населення, могутня індустрія та інфраструктура створюють всі умови для подальшого економічного розвитку, зростання добробуту народу та забезпечення достойного місця держави в числі провідних країн світу.

Велике значення в подальшій розбудові української державності буде мати реалізація основних принципів сталого розвитку, що декларовані міжнародним співтовариством на Конференції ООН з питань

навколишнього середовища і розвитку та створюють передумови для збалансування потреб суспільства та можливостей природи, узгодженого розгляду проблем стану середовища існування і соціально-економічного розвитку. Ці питання є особливо важливими для України [1–3].

Формування системи сталого розвитку виходить з необхідності забезпечення пріоритетного розвитку людини в інтересах людини й власними силами людини в гармонізації з навколишнім середовищем. Досягнення цієї мети передбачає створення сприятливого, на засадах сталого людського розвитку, середовища – економічного, соціально-політичного, екологічного і духовного за наявності стабільного соціально-політичного устрою та соціально-економічних перетворень та відповідного фінансового забезпечення в умовах глобалізації світового господарства.

Україна має свої специфічні проблеми розвитку, що потребують в умовах світових глобалізаційних процесів нагального розв'язання, але й свої власні можливості їх вирішення (насамперед, висококваліфіковане і високоосвічене населення), і держава може забезпечити сталий розвиток виключно шляхом ефективного використання всіх видів ресурсів (людських, природних, геополітичних), структурно-технологічної трансформації виробництва та наявних конкурентних можливостей (активізація ролі окремої людини в суспільстві, забезпечення соціальної справедливості й соціальної рівності, ефективна зайнятість, екологічна безпека) [2–5].

Сучасний соціально-економічний розвиток України характеризується значними суперечностями. Економічна реформа, які проходять в умовах загострення як внутрішніх, так і зовнішніх протиріч економічного і політичного характеру, не завжди дають бажаних наслідків.

Тому розвиток української економіки повинен ґрунтуватися на дослідженнях, що підтверджують наявність некапіталомісткого варіанта розвитку більшості галузей національного господарства і, зокрема, промисловості. Жорсткі ресурсні обмеження зростання виробництва в середньостроковій перспективі фактично відсутні (первинні енергоносії, електроенергія, метал, транспорт або трудові ресурси). З іншого боку, в Україні є значні невикористані промислові та інші потужності здатні забезпечувати внутрішній ринок продукцією споживчого й інвестиційного призначення. Уявлення про неконкурентоспроможність ресурсного, зокрема промислового, потенціалу країни виправдано лише частково. Інакше кажучи, у даний час Україна має великий ресурсний потенціал, активізація якого дозволяє виробляти конкурентоздатну на внутрішньому та зовнішньому ринках продукцію.

Головними перешкодами у використанні наявного ресурсного потенціалу, тобто реальними обмеженнями можливих темпів росту, є недостатність внутрішнього попиту як споживчого, так і інвестиційного; обмеженість у підприємств власних оборотних коштів для пожвавлення виробництва при надмірній вартості банківських кредитів, а також довгострокових запозичень із національних джерел [1, 2].

Очевидно, що в доступній для огляду перспективі підвищення інвестиційної активності, збільшення обсягу інвестицій в основний капітал залишаться важливою складовою економічного зростання, але не буде його основою. Отже, важливими чинниками залучення наявного потенціалу в господарський оборот є, по-перше, формування ефективного внутрішнього попиту, по-друге, подолання нестачі оборотних коштів підприємств цивілізованими способами (грошові банківські кредити тощо).

Розрахунки показують, що, незважаючи на відносно високий податковий тягар, українська економіка здатна забезпечити рівень нагромадження, достатній для активізації резервного потенціалу. Однак умовою цього є реальна підтримка відтворювального процесу банківським сектором, а також зміна підходів до формування і використання ресурсів бюджетної системи. Низька ефективність української економіки, примножена відносним спадом виробництва і звуженням внутрішнього попиту, фактично блокує фінансування розширеного відтворення за рахунок власних коштів підприємств у масовому масштабі [1].

В найближчій перспективі головна увага має бути приділена розробці і реалізації державної структурно-інвестиційної і регламентованої регіональної політики, змістом і об'єктом якої повинно стати визначення базових виробництв у різних регіонах, галузях і сферах економіки, які сформували б майбутній структурний образ національного господарства. Головне стратегічне завдання на найближчу перспективу – створення умов для нормального функціонування промисловості, забезпечення притоку інвестицій у галузі обробної промисловості та реінвестування одержаних прибутків [4, 5].

На перший план мають бути поставлені завдання збереження наявного високотехнологічного ядра виробничо-технологічної структури економіки, відновлення раціональних господарських зв'язків із сусідніми державами та налагодження нових з країнами Європейського Союзу у відповідності до початку функціонування розширеної зони вільної торгівлі. Другим важливим завданням є модернізація виробничого апарату країни, відновлення її структурно-технологічної збалансованості, причому на базі вітчизняного виробництва. Третє завдання – зменшення ресурсомісткості: матеріало-, трудо- та енергомісткості виробництва. Четверте – зменшення залежності від імпорту, передусім, продовольчого.

Масштаби, а тим більше кількісні орієнтири інституційних перетворень не можуть розглядатися в якості цілей, особливо на близьку та середню перспективу. Зміни у цій сфері повинні проходити в міру дозрівання відповідних економічних передумов. З тих же причин необхідно обережно поводитися з грошовими параметрами. Є всі підстави вважати, що й досі ще не сформовані сталі взаємозв'язки як усередині цієї системи, так і між фінансовим й виробничим секторами. Співвідношення, які властиві в розвинутому ринковому господарству, в економіці України поки що до кінця не сформовані.

Загальні передумови виходу з кризового стану та реалізації конструктивної стратегії стабілізації і економічного зростання полягають, насамперед, у істотній зміні функцій і посиленні відповідальності держави за регулювання економічних процесів. Головним напрямом фінансово-економічного розвитку України на даному етапі є орієнтація на некапіталомістке виробництво і некапіталомістке зростання, тобто не на запозичення іноземного капіталу, а на зміну економічної, і зокрема фінансово-кредитної політики, важелів і джерел стабілізації та пожвавлення виробництва, активізація ресурсного потенціалу і виготовлення конкурентоздатної, насамперед, на внутрішньому ринку продукції. По-перше, це підвищення ефективності використання наявного в державі власного капіталу – природних та інших видів ресурсів; по-друге, негайна зміна напрямків спрямування банківських кредитів з посередницьких структур (сфера обігу) безпосередньо в сферу виробництва за доступним розміром відсотків, що позитивно вплине на рівень цін і обсяг прибутків та призведе до пожвавлення попиту; по-третє, удосконалення фінансових важелів шляхом розширення податкової бази при одночасному зниженні ставок оподаткування (які дорівнювали б податковим ставкам країн з рівнем ВВП на душу населення, який є аналогічним Україні). Першочерговими завданнями є також здійснення заходів щодо збільшення валютних резервів Національного Банку України, введення в дію заходів всебічної підтримки попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників на базі розширення сфери і обсягу держзамовлення, посилення регуляції економіки шляхом спрямування бюджетних коштів переважно в пріоритетні структуроформуючі галузі і підгалузі, нормалізація структури відносних цін, регулювання цін у галузях, які спонукають інфляцію. У регіонах необхідно забезпечити нарощування потенціалу експортно-орієнтованої спеціалізації з одночасним підвищенням рівня соціально-економічного розвитку [1–5].

Тенденції соціально-економічного розвитку України ставлять завдання щодо вироблення нових підходів та критеріїв оцінки наявного стану та системи природокористування, що склалася. Тому важливо сформувати методологічну основу створення теорії оптимальної взаємодії суспільства і природи у пізнанні законів останньої і вмілому їхньому використанні, а точніше, у послідовному керівництві ними в господарській практиці, вірно лише частково. Відношення раціонального природокористування полісистемні. Їхній характер, як і утримання всієї системи виробничих відносин, обумовлений соціально-економічно, тобто задається генотипом відповідного способу виробництва. З одного боку, у категорії «раціональне природокористування» відбивається рівень розвитку факторів виробництва, з іншого боку, пануючі виробничі відносини, і насамперед, відносини власності. Спосіб виробництва, тип власності на засоби виробництва (у тому числі на природні ресурси) визначають соціально-економічну сутність кожної конкретно-історичної форми сталого функціонування [1–3].

У більшості випадків власність у системі сталого функціонування розглядають як відносини між людьми в процесі присвоєння елементів природного середовища в результаті їхнього впливу на природу. Отже, суспільна форма присвоєння елементів природного середовища (як і праці, а також його засобів) – це відношення власності на матеріальні умови виробництва, тобто основна умова виробництва.

Оскільки предметом економічної теорії є виробничі відносини, зв'язки в процесі виробництва, то і відношення людей до природи і між ними у зв'язку з процесом сталого функціонування не повинні виключатися зі сфери її уваги.

Проте аж до недавнього часу в системі виробничих відносин практично не розглядалися питання з приводу створення основ раціонального природокористування взагалі і сталого функціонування, зокрема. Очевидно, це частково пояснювалося безкризовим станом природного середовища. Суспільство дозволяє контролювати розвиток відносин сталого функціонування, пов'язавши параметри соціально-економічного розвитку, масштаби, структуру, технологію й організацію виробництва з вимогами зрівноваженого природокористування і підпорядкувавши їх дії основного економічного закону суспільства [1–3].

Суспільне виробництво, проходячи в процесі свого природно-історичного розвитку ряд етапів, набуває на кожному з них соціально визначену конкретно-історичну форму свого функціонування залежно від пануючої форми власності на засоби виробництва. Соціально-економічний характер раціонального природокористування визначає природу всієї системи виробничих зв'язків, що розрізняються орієнтацією їхніх векторів по лініях «людина-природа» і «людина – людина».

Характер відносин раціонального природокористування в різні епохи детермінував спосіб вирішення основного протиріччя взаємодії суспільства і природи, що перебуває в невідповідності між зростанням потреб суспільства в матеріальних благах, вилучених у природи, і здатністю біосфери до саморегуляції.

Раціональне природокористування не є окремою сферою раціонального виробництва, як це і пропонують окремі дослідники. На даному етапі розвитку країн Центрально-Східної Європи і України зокрема, характер раціонального природокористування визначається мірою зрілості всієї системи виробничих відносин, законами функціонування і поступального руху суспільного виробництва. Він припускає, щоб при забезпеченні економічного зростання за рахунок ефективного використання всіх чинників і з метою повнішого задоволення суспільних потреб, порушення екологічних зв'язків, викликане зростаючим ресурсоспоживанням, збільшенням відходів виробництва (у тому числі забруднюючи навколишнє середовище) нейтралізувалося системою природоохоронних заходів до рівня асимілятивних здатностей природи.

Таким чином, збалансоване природокористування – це така система відносин суспільного виробництва при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним зростанням, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення [1–5].

Забезпечуючи гуманну сутність суспільства як такого, відповідно до якої на чолі ієрархії цілей суспільного розвитку знаходиться людина з її зростаючими потребами, розширене відтворення припускає в якості головних завдань свого удосконалювання поліпшення матеріальних умов життя людей і середовища їх існування. Принципи будь-якої системи господарювання, що вимагають у якості неодмінної умови і результату забезпечення врахування швидко зростаючих масштабів виробничої діяльності, що викликають збільшення антропогенного навантаження на природу, обумовлюють необхідність вирішення екологічної проблеми з позицій цілісного відтворювального підходу. Практично в кожному з трьох його моментів – відтворенні особистісного чинника (здоров'я і здатність до праці), розширеному відтворенні матеріальних умов (природні ресурси і природно-екологічне середовище життєдіяльності) і у відтворенні системи економічних відносин, що опосередковують розвиток суспільного виробництва, у тому числі й стале функціонування, міститься досить явно виражений економіко-екологічний аспект.

Питання екологічної стабільності, збалансованого природокористування і раціонального природокористування відрізняються незвичайною спірністю і складністю. Ряд учених Заходу ототожнюють екологічну рівновагу зі стагнацією продуктивних сил, “нульовим ростом”. Однак із цією точкою зору не можна погодитись. Рівновага ні у власне природних, ні в природно-господарських процесах не означає нерухомості, а припускає їхню динамічну збалансованість. Динамічна рівновага, як необхідність, базується саме на антагоністичних змінах природного середовища, рівень яких відповідав би адаптаційним можливостям людини і не руйнував би гомеостазу планети [1, 4, 5].

На основі узагальнення досліджень вітчизняних і зарубіжних учених з урахуванням відтворювального підходу можна сформулювати ряд положень переходу до раціонального природокористування і забезпечення сталого розвитку. Оскільки галузі природокористування в кінцевому рахунку конкурентні по відношенню одна до одної, об'єктом планування повинен бути загальний інтегральний відтворювальний процес використання природних ресурсів в інтересах усього суспільства, якому буде підпорядковане галузеве природокористування (стале функціонування).

Підхід до проблеми відтворення природних ресурсів і природно-екологічних чинників навколишнього середовища не можна розглядати у відриві від розробки загальної теорії суспільного відтворення і раціонального природокористування. У сучасний період удосконалювання виробничих відносин підсилюється актуальність розробки теоретичних і практичних основ розширеного відтворення, органічним елементом якого є природовідновлювальна і природоохоронна діяльність як специфічний вид виробництва екологічно чистих елементів природи. Розвиваючи безпосередньо суспільний характер продуктивних сил, суспільство асигнує значні засоби на відновлення, формування і поліпшення природного середовища для задоволення суспільних та індивідуальних екологічних потреб.

У рамках цього підходу, який реалізує діалектика взаємозумовленості сьогоднішнього накопичення і завтрашнього споживання, ніби підводиться до “загального знаменника” – фонду споживання – співвідношення його розмірів у суміжні періоди – теперішній і майбутній. Така потенційна постановка традиційного завдання визначає конструктивний характер даного протиріччя з позицій не тільки якісної, але і кількісної певності. Це втілюється у встановленні оптимальної пропорції співвідношення фонду споживання і накопичення, що забезпечують стабільні темпи росту масштабів виробництва, а разом із цим реалізацію мети раціонального природокористування.

Відтворення природи усе більше стає економічним процесом, що включає, по-перше, відновлення природи як джерела предметів і засобів праці (рекультивація ґрунту, лісівництво і т.д.), по-друге, відновлення природи, як просторового базису (ландшафту територій, порушеного внаслідок будівництва і т.п.), по-третє, відновлення середовища існування людини (очищення атмосфери, водойм, відновлення лісів та ін.). Відтворення ж невідтворювальних ресурсів повинно відбуватися у виді приросту розвіданих їхніх запасів, а також ощадливого використання наявних за рахунок кращого опрацювання, заміни одних видів сировини іншими.

Джерелом задоволення потреби людей служить національне багатство, найважливішими елементами якого є природні ресурси. Останні, за винятком паливних і мінеральних, повинні стати таким же відтворювальним елементом господарства, як капітальні вкладення, основні фонди, трудові ресурси тощо. Природний потенціал виступає першоосновою кожного відтворювального процесу, але зв'язок між цими чинниками простежити досить складно через невивченість проблеми вартісної оцінки природних ресурсів [1–5].

У даний період розвитку суспільного виробництва не можна керуватися лише економічними цілями і критеріями. Для розробки концепції подолання екологічної ситуації, що загострилася, істотно актуалізуються соціально-екологічні критерії суспільного розвитку. Саме тому головна увага повинна приділятися досягненню еколого-економічного оптимуму функціонування суспільного виробництва і його ланок, розглянутих у якості природоохоронних систем. Тільки в рамках такого підходу, при його найсуворішому і неухильному дотриманні, може бути реалізований принцип економічного пріоритету у

виборі господарських рішень, якщо останні допускають можливість їхньої варіації. Для реалізації екологічних пріоритетів у практиці господарювання необхідно посилення дії економічних важелів стимулювання раціонального природокористування в господарському механізмі на основі розробки інструментарію наскрізних (єдиних для всіх структурних рівнів) еколого-економічних оцінок, що випереджають прийняття стратегічних рішень. Тим часом у теперішній період, що характеризується великими зрушеннями у проведенні екологічної політики, деякі, навіть магістральні програми розвитку економіки, ще недостатньо екологічно обґрунтовані. У ще більшій мірі це стосується різних діючих виробничо-технічних конструкцій і технологій що не відповідають природоохоронним вимогам. Стан же навколишнього середовища потрібно розглядати як чинник, що визначає рівень екологічного потенціалу, від якого в істотному ступені залежать довгострокові темпи росту економіки країни і можливість підвищення рівня життя людей.

Методологічні принципи еколого-економічного підходу до розвитку природогосподарської системи ґрунтуються на критеріях раціонального природокористування. Важливість екологічних вимог обумовлена не стільки необхідністю ліквідації наслідків техногенного впливу виробництва, скільки потребою превентивного здійснення природоохоронних заходів і доцільністю економії природних ресурсів. Насамперед це повинно знайти адекватний відбиток в екологічному обґрунтуванні розробок перспективних напрямків господарювання. Не тільки підвищення значимості відносин раціонального природокористування в економічній системі і зміщення акцентів у системі критеріїв розвитку на користь послідовної реалізації екологічного імперативу, але і загальне застосування підходу, що служить основним моментом концепції взаємодії суспільства і природи. Виробничі відносини у кожній сфері, галузі, ланці і фазі функціонування та розвитку суспільного виробництва повинні ґрунтуватися на раціональному природокористуванні. Як відносини власності пронизують всю економічну систему суспільства, так і відносини природокористування, по суті є відображенням присвоєння природних чинників як у процесі виробництва, так і в забезпеченні зовнішніх умов життєдіяльності людини, соціально детермінують усю систему зв'язків суспільного устрою виробництва. Інакше кажучи, екологізованому стану (рівню розвитку) факторів виробництва України повинна відповідати екологізована система виробничих відносин.

Висновок. Отже, зазначимо, що відповідно до вище згаданих підходів, суспільний розвиток у даний період став розглядатися вченими в новому висвітленні, що характеризує сутність усталеності «соціум – економіка». Суть цього аспекту зводиться до з'ясування споконвічного посилання, яке полягає у тому, що природною базою розвитку економіки є природні умови (ресурси). Будучи одним із визначальних чинників розвитку економіки, вони в той же час піддаються її зворотному впливу. Останній, найчастіше негативний, буває іноді настільки значним, що природні умови можуть втрачати здатність до відновлення, а суспільство виявляється перед межею незворотних втрат.

Отже, успішне функціонування сучасного суспільного виробництва з урахуванням раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища обов'язково повинно враховувати інтегрування методів регулювання природних, біологічних і економічних процесів у єдину методологію концепції керування складними системами. У вивченні, плануванні і керуванні процесами природокористування необхідно враховувати дію як соціально-економічних законів природи, так і всієї сукупності природних явищ у сполученні з аналізом особливостей сучасного етапу розвитку виробництва і науково-технічного прогресу. Такий підхід є неодмінною умовою розробки концепції раціонального природокористування і подальшого функціонування екологізованого суспільного виробництва. Пізнання вимог об'єктивних законів і всебічне урахування можливостей використання екологічного потенціалу для досягнення соціально-економічних цілей дозволяють раціонально і планомірно управляти процесом раціонального природокористування на новому, більш високому щаблі суспільного розвитку, що припускає поступальне, динамічне функціонування біосоціальних систем.

Література

1. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко, Я. В. Коваль, О. С. Новоторов, М. М. Паламарчук. – Київ, РПВС України. 2000. – 716 с.

2. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : монографія / Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.

3. Поліщук В. Г. Понятійно-категоріальний апарат політики стимулювання сталого розвитку регіону / В. Г. Поліщук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 168–173.

4. Шевчук В. Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / Шевчук В. Я. – К. : Гео-принт, 2006. – 200 с.

5. Zhurba Ihor Ye. The Regional Dimensions of the Social Solidarity Economy of Ukraine / Ihor Ye. Zhurba // A Social and Solidarity Economy: The Ukrainian Choice (Edited by Anton S. Filipenko). – Newcastle : Cambridge Scholars Publishing, 2017. – P. 126–143.

Надійшла: 23.09.2017; стаття прорецензована редакційною колегією

УДК 339.1:658.8

КУЗИК О.В.
Львівський національний університет імені Івана Франка

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ЧИННИК ПОІНФОРМОВАНОСТІ ПРО СЕКТОР АПК УКРАЇНИ

За умови довготривалих кризових явищ в національній економіці України вкрай важливим і актуальним питанням залишається залучення інвестицій, особливо іноземних. Допомогти у цьому процесі можуть сучасні засоби маркетингових комунікацій. У статті досліджено питання ефективного застосування комунікацій з метою привернення уваги до вітчизняного сектора АПК. Звернено увагу на необхідність комплексного та ґрунтовного використання каналів поширення інформації, адресність комунікацій, злагодженість повідомлень. Проаналізовано необхідність участі агропромислового сектору України у міжнародних виставках та ярмарках, особливо у Світовій виставці. Доведено потребу створення Агенції агропромислового ринку (як у Польщі) для активної участі у значних внутрішніх і зовнішніх подіях, виставках та ярмарках, котрі популяризують галузь, сприяють побудові конкурентної позиції товарів і послуг, які виробляє АПК.

Ключові слова: маркетингові комунікації, інвестиції в сектор АПК, принципи комунікаційних повідомлень, виставки-ярмарки, український агропромисловий бренд.

KUZYK O.
Ivan Franko National University of L'viv

MARKETING COMMUNICATIONS AS A FACTOR OF INFORMATION ABOUT THE AGRO-INDUSTRIAL SPHERE OF UKRAINE

Considering the long-term crisis in the national economy of Ukraine, attracting investments, especially foreign ones, remains an extremely important and topical issue. Modern means of marketing communication can help with this process. In the article, the issue of effective use of communication to attract attention to the domestic sector in the agro-industrial complex was researched. Attention is paid on the need for comprehensive and thorough use of information dissemination channels, communication targeting and congruence of messages. The necessity of participation of the agricultural sector of Ukraine at the international exhibitions and fairs, especially in the World exhibition was analysed. It was proved that there exists a need to create an Agency of agro-industrial market (like in Poland) for active participation in significant internal and external events, exhibitions and fairs that promote the industry, facilitate building competitive position of goods and services produced by agro-industrial enterprises in Ukraine.

Keywords: marketing communications, investments in the agro-industrial sector, principles of communications, exhibitions-fairs, the agro-industrial brand of Ukraine.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Жодна національна економіка не може обійтися без інвестиційних видатків. Ще більшою мірою це твердження є важливим для економіки України, яка через затяжну фінансово-економічну та політичну кризи залишається у вкрай складному становищі. Ряд фахівців (економістів, політологів, маркетологів) сьогодні характеризують вітчизняну господарку складними перспективами та відзначають виснаження інвестиційним голодом національної економіки [3, с.3]. Водночас чи не єдиною перспективною та практично неторканою сферою за таких умов залишається АПК України.

Однак варто відзначити, що головним завданням є залучення надійного та довготермінового інвестора в аграрний сектор, що вже саме собою є надскладним завданням в умовах дії мораторію на продаж землі. Очевидно традиційні підходи тут не підійдуть, тому є сенс розглянути інші шляхи залучення інвестицій у цей сектор. Сучасним та високоефективним, на нашу думку, засобом залучення є використання інструментарію та можливостей модерних засобів маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду маркетингових комунікацій українських підприємств присвячують увагу багато вчених-економістів. Теоретичні та практичні аспекти організації системи комунікацій в агропромисловому комплексі знайшли відображення у працях М.І. Андрушко, О.Д. Гудзинського, О.В. Гумена, І.О. Соловйова, Б.І. Панасюка, Т.В. Приймак, В.П. Косіюк, О.М. Шпичака й інших авторів. Водночас ряд питань побудови маркетингової комунікаційної політики підприємств агропромислового комплексу залишаються недостатньо дослідженими, зокрема залучення за допомогою комунікацій зовнішніх інвесторів, побудова українського загальнонаціонального агропромислового бренду, роль маркетингових комунікацій у залученні інвестицій в АПК України.

Мета та завдання публікації. Мета дослідження – проаналізувати особливості та значення маркетингових комунікацій у процесі залучення інвестицій вітчизняними підприємствами та в економіку України загалом. У процесі аналізу запропонуємо ряд шляхів підвищення ефективності маркетингової комунікаційної політики підприємств і держави через побудову загальнонаціонального бренду та відповідних інституцій. Звернемося до досвіду сусідів (зокрема Польщі) щодо просування вітчизняних агропромислових продуктів та виробництва серед інвесторів та споживачів.

Викладення основного матеріалу. Ряд фахівців сьогодні звертають увагу на аграрну основу вітчизняної інноваційної моделі національної економіки. При цьому відзначають необхідність вивчення

потенціалу розвинених моделей (західної й східної) економічного розвитку, орієнтують на програму діяльності з пріоритетним значенням історичних, соціокультурних і методологічних чинників. Організація наукомісткого ринку вважається необхідною умовою для реалізації головних виробничих складових процесу розвитку АПК, передбачених держпрограмами та бізнес-концепціями. Залучення інвестицій більшою мірою пов'язане не зі створенням пільгових умов для іноземців, а із забезпеченням сприятливого маркетингового середовища для ефективного функціонування вкладеного капіталу. При цьому умови функціонування мають бути рівними для вітчизняних і зарубіжних компаній [3, с.3].

Сьогодні Україна знаходиться у процесі пошуку моделі розвитку національної економіки, що ґрунтується на ринкових принципах. Оптимальний варіант можливо обрати лише за умови зацікавленості у цьому її головних суб'єктів – бізнесу й держави. Для реалізації потенціалу інноваційної складової моделі необхідним є сприйняття її науковим співтовариством та бізнесовими структурами.

Незалежно від обраної моделі розвитку першочерговим завданням для агропромислового виробництва України залишається забезпечення шляхів та можливостей залучення інвестицій. Важливими при цьому є не лише законодавчі зміни, створення сприятливого інвестиційного клімату, структурні зміни національної економіки, а й залучення уваги інвесторів до вітчизняного аграрного ринку. Яким чином це можна здійснити сьогодні та на що варто звернути особливу увагу спробуємо з'ясувати у цій статті.

Маркетингові комунікації сьогодні перестали бути тільки способом донесення інформації від виробника до споживача про товар чи фірму. За їхньою допомогою у даний час будують і змінюють маркетингове середовище. Розвиток засобів та інструментів маркетингових комунікацій дає можливість говорити про новий етап розвитку маркетингу. За умови вмілого використання цих інструментів можна допомогти розвитку української національної економіки через поширення інформації про:

- інвестиційний і виробничий потенціал;
- вітчизняні товари та їх особливості у зарубіжних країнах;
- досягнення в агропромисловому виробництві;
- натуральність продукції;
- внутрішні умови роботи на аграрному ринку та ін.

Варто зазначити, що сьогодні часто успіх на ринку визначає саме інформація, а не лише безпосередні досягнення: виробити якісний продукт – лише половина успіху на ринку; необхідно повідомити про нього потенційних учасників. За цих умов маємо навчитись подавати правильно інформацію цільовій аудиторії зі застосуванням усім зрозумілих засобів із високою ефективністю.

На початку звернемо увагу на що першочергово слід спрямувати маркетингові комунікації у секторі АПК.

Несистемна комунікативна політика країни є неефективною і дозволяє вирішити лише поточні проблеми у залученні клієнтів (потенційних інвесторів у АПК України), а отже веде до зростання витрат. Найважливішим принципом використання будь-якого засобу маркетингових комунікацій (особою, підприємством чи країною) є потреба думати про споживачів або одержувачів інформації, коли планується комунікація. При цьому необхідно враховувати, що ефективні маркетингові комунікації покликані не тільки надати споживачеві необхідні знання щодо характеристики та якості товарів і послуг, умови укладення угод, особливості конкурентної пропозиції, а викликати прихильність покупців, створювати атмосферу емоційного взаєморозуміння, доброзичливості й довіри між виробниками повідомлень, споживачами та суспільством. Формування ж ефективного поєднання засобів комплексу маркетингових комунікацій для успішного вирішення маркетингових завдань є одним із найважливіших і найскладніших завдань.

Аналіз сучасних засобів маркетингових комунікацій дає підстави стверджувати, що їхній позитивний вплив, на потенційного споживача повідомлень, є можливим за умови дотримання таких принципів:

Комплексне використання каналів. Застосування одного інформаційного каналу не дасть змоги сформувати необхідне інформаційне поле, тому потенційні споживачі не матимуть вичерпної інформації про усі переваги.

Єдність інформаційного повідомлення. Інформація має бути злагодженою та завжди скоординованою.

Ґрунтовний аналіз та робота над кожним інструментом маркетингових комунікацій. Кожен засіб має володіти здатністю зацікавити клієнта, виділити нас серед конкурентів, надати максимально оперативно всю необхідну інформацію та сформувати довготривалі відносини.

Адресність засобів маркетингових комунікацій. Звернення необхідно спрямувати лише до суб'єктів, котрі приймають рішення про здійснення інвестицій або ж можуть ініціювати процес розгляду такого питання.

Для забезпечення потрібного ефекту від маркетингових комунікацій доцільно не лише визначити цільову аудиторію охоплення, а й передавати рекламне повідомлення із потрібною частотою. Побачивши, почувши чи прочитавши звернення один раз споживач, як правило, не звертає на нього особливої уваги. Це твердження є особливо актуальним, адже на інвестиційному ринку приходить значна кількість повідомлень, що підкреслюють можливість вкладення капіталу в інші напрями, країни, проекти.

Останніми роками сектор АПК є одним з небагатьох, що показує стійку тенденцію зростання. Одночасно зі зростанням обсягів його виробництва та експорту зростає також частка інвестиції у цю галузь (у загальній структурі інвестицій). Так, у 2016 році понад 56% від усіх іноземних інвестицій складають в агропромисловість (рис. 1).

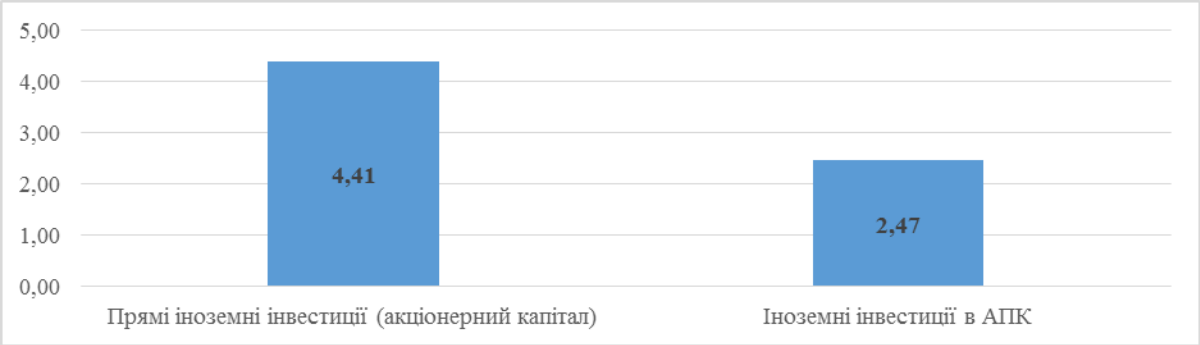

Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україні у 2016 р. [2]

Інвестиції в український агробізнес сприяють нарощуванню внутрішньо-економічних темпів зростання національної економіки, збільшують експортні можливості вітчизняного сільського господарства та харчової промисловості. За твердженням фахівців, підприємства з іноземними інвестиціями експортують за кордон до 40-50% своєї продукції у короткотривалому періоді часу [1].

Розвиток сектору АПК є важливим для економіки України та привабливим для іноземних інвесторів. Водночас поведінка останніх є обережною навіть до загострення соціально-економічної ситуації, пов'язаної з окупацією Криму та воєнним конфліктом на сході країни. Частка прямих інвестицій у сфери вітчизняного АПК не була високою: так, за період 1992–2014 рр. загальний обсяг ПІІ в АПК склав 3326,5 млн дол. США , що становило 7,2% їх загального обсягу в економіку України [4, с.133].

Разом з тим, протягом останніх років (2013–2016 рр.) спостерігається тенденція масового виходу іноземного капіталу з України в цілому та з аграрного сектора зокрема.

Основними екзогенними чинниками цього є загострення військово-політичної ситуації в Україні. До ендогенних чинників відтоку іноземного капіталу зараховуємо [4, с.133; 6]:

- недосконаліть українського законодавства;
- неефективна система захисту прав приватної власності та наявність мораторію на розпорядження землею;
- значний рівень бюрократії та корупції;
- високий рівень інфляції;
- нестабільність банківського та фінансового секторів національної економіки;
- часті й непрогнозовані зміни у системі оподаткування;
- зростання орендної плати й за землю зокрема;
- значні коливання обмінного курсу гривні;
- низька купівельна спроможність населення;
- недостатній розвиток ринкової інфраструктури АПК;
- відсутність відчутного прогресу у реформуванні економіки.

Водночас важливим є питання уникнення перетворення національної економіки України у роль сировинного придатку через сектор АПК для інших країн. Необхідним і першочерговим за умови інвестування є розвиток власного виробництва і глибокої переробки.

Цікавим та водночас ефективним засобом маркетингових комунікацій, який сприятиме залученню інвестицій а агропромисловий сектор України є участь у міжнародних виставках та ярмарках, особливо у Світовій виставці (Експо). До цього часу Україна брала участь у трьох Експо (Шанхай 2010, Йосу 2012, Астана 2017).

На нашу думку, участь у виставках-ярмарках України та сектору АПК зокрема, сприятиме підвищенню авторитету та пізнаваності вітчизняних товарів та послуг у світовій економіці. Зрештою це призведе до зацікавлення іноземних покупців та інвесторів. За умови участі бізнесу в організації виставок та ярмарок необхідним є:

Побудова сучасного європейського бренду України на виставках.

Фінансування національних стендів підприємствами-учасниками, аби уникнути участі компаній, котрі не мають експортного потенціалу чи перспективи розвитку.

Орієнтація на середній бізнес як основну категорію учасників національних стендів, який потребує активного розвитку та є достатньо мобільним.

Вироблення унікальних стендів залежно від характеру виставково-ярмаркових заходів та цільової аудиторії: відхід від стандартизації та усталених шаблонів.

Організація спільного інформаційного простору для всіх учасників, організаторів й активних сторін експозицій.

Найважливішою у світових виставково-ярмаркових процесах є роль держави та відповідальних органів. Роль держави та її внесок можна звести до:

Визначення порядку: національних стендів, порядку фінансування, правил використання бренду України тощо.

Внеску держави у формування: статусу національного стенду, стратегії просування, брендингу, дизайну, співфінансування зон спільного використання (переговорні кімнати тощо), навчання.

Навчання експортерів щодо: особливостей участі у виставках, просування експорту, крос-культурної комунікації та ін.

Збирання та поширення інформації про успішні історії українського експорту й іноземних інвестицій.

Очевидно залучення іноземних інвестицій в український сектор АПК є важливою справою не лише вітчизняних підприємств, але й самої держави. Мабуть, доцільним було б використати досвід побудови ефективної маркетингової комунікаційної політики зарубіжних країн у цьому питанні. Так, у Польщі створена Агенція агропромислового ринку, одним із завдань якої є саме побудова ефективних комунікацій із зовнішніми потенційними інвесторами [5, с.5–7]. Агенція бере активну участь у значних внутрішніх та зовнішніх подіях, виставках та ярмарках, котрі популяризують галузь.

Варто відзначити, однак, що діяльністю агенції є не лише залучення інвесторів через маркетингові комунікації, а й інтенсифікація діяльності спрямованої на просування та побудову конкурентної позиції товарів та послуг, які виробляє АПК.

Створення такої організації в Україні могло б сприяти через маркетингові комунікації залученню споживачів та посередників із зовнішніх ринків, інвесторів для розвитку агропромислового бізнесу, професійних учасників ринкової інфраструктури у галузь АПК. Доцільним було б просування та інформування про українські товари та послуги, їхню високу якість, дотримання екологічних стандартів виробництва, що є особливо актуальним для європейських споживачів. При цьому завданням організації було б подання чіткої та повної інформації, щоби зацікавлена сторона могла успішно потрапити до необхідного сегменту. Зрештою, така діяльність сприятиме зростанню конкурентоспроможності агропромислової продукції та усього сектора зокрема.

Отож, на що першочергово необхідно спрямувати маркетингові комунікації з метою просування та розвитку вітчизняного сектору АПК:

Зміцнення та побудову конкурентоспроможності української продукції.

Побудову ринку українських агропромислових товарів та послуг високої якості, зі спиранням на міжнародні системи якості.

Просування впровадження інновацій та підвищення компетенції у галузі використання нових технологій і найновіших форм маркетингових комунікацій.

Збільшення доступності до локальних і регіональних виробників та продавців агропромислової продукції.

Розвиток споживчого патріотизму.

Коротко зупинимось на останній складовій комунікацій. Ринкова ситуація, що склалась в Україні (затяжна фінансово-економічна криза, погіршення соціально-економічних показників країни та домогосподарств, суттєве зниження курсу національної грошової одиниці, макроекономічні диспропорції розвитку національної економіки, військові дії на сході країни) здійснила значний вплив на споживчий вибір домогосподарств. У своєму виборі товарів та послуг українці щораз частіше керуються країною походження продукту. Поява споживчого патріотизму зумовлене збільшенням доступності вітчизняних продуктів, якість яких є доволі високою, часто навіть переважає імпортні аналоги. Сприяло цьому теж і зростання вартості імпортних товарів, через знецінення гривні. Допомагають цьому вітчизняні торговельні мережі, котрі щораз частіше відзначають країну походження та просувають споживчі товари, які вироблені в Україні.

Більше того, у маркетинговій комунікаційній політиці держави та підприємств сьогодні доцільним було б створення легко пізнаваного українського агропромислового бренду. Попри щорічну реалізацію кількох сотень проектів, котрі просувають локальне аграрне виробництво досі не створюють одного загальнонаціонального інформаційного повідомлення, наприклад яким є українське рільництво, тваринництво, агропереробка тощо. Водночас в Україні уже впроваджені надсучасні виробничі лінії, застосовують новітні технології, спрямовані на збалансований розвиток і розв’язання екологічних проблем. Доволі часто найкращі вітчизняні агропромислові вироби експортують, з огляду на якість; натомість купують іноземні продукти, нижчої якості. Виникає це також через брак знань і свідомості щодо тих продуктів: потенційний попит є низьким, тому виробникам вигіднішим стає експорт своїх товарів.

Висновки. Сьогодні для агропромислового виробництва України надзвичайно важливим завданням залишається забезпечення шляхів та можливостей залучення інвестицій. Сучасний стан засобів та інструментів маркетингових комунікацій може суттєво допомогти у цьому процесі. Це стає можливим завдяки комплексному та ґрунтовному використанню каналів поширення інформації, адресності комунікацій, злагодженості повідомлень.

Доцільним для залучення інвестицій є участь агропромислового сектору України у міжнародних виставках та ярмарках, особливо у Світовій виставці, що сприятиме підвищенню авторитету та пізнаваності вітчизняних товарів і послуг у світовій економіці, зацікавленні іноземних покупців й інвесторів.

Залучення іноземних інвестицій в український сектор АПК є важливою справою не лише вітчизняних підприємств, але й самої держави. Доцільним є використовувати досвід побудови ефективної маркетингової комунікаційної політики зарубіжних країн у цьому питанні. Можна створити Агенцію агропромислового ринку (як у Польщі), яка братиме активну участь у значних внутрішніх та зовнішніх подіях, виставках та ярмарках, котрі популяризують галузь, інтенсифікація діяльності спрямованої на просування та побудову конкурентної позиції товарів і послуг, які виробляє АПК.

Література

1. Гонта І. Агробізнес в Україні: як усе працює і скільки грошей приносить [Електронний ресурс] / Ігор Гонта // Checkpoint. – 17.01.2017. – Режим доступу : http://ckp.in.ua/analytics/15369.

2. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. За даними Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. Костєв В. Аграрна сфера: якір чи компас? / Володимир Костєв // Дзеркало тижня. – 2017, 17 березня. – № 10. – С. 3.

4. Почерніна Н.В. Пряме іноземне інвестування в АПК України / Н.В. Почерніна // Тези міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Стратегія розвитку агропромислового виробництва» : зб. матер. конф. – Мелітополь : Видав. буд. ММД, 2015. – С. 132–137.

5. Informacja o planowanych w 2017 roku działaniach wspierających promocję polskich produktów rolno-spożywczych na rynku krajowym / Ministerstwo rolnictwa i rozwoju wsi. – Warszawa, 02.12.2006. – 20 s.

6. Ukrainian M&A market: 2016 results [Електронний ресурс]. – 08 February, 2017. – Режим доступу : https://uifuture.org/en/post/ukrainskij-rinok-ma-pidsumki-2016-roku_78.

Надійшла: 18.07.2017; рецензент: д. е. н., проф. Майовець Є.Й.

УДК 339.138: 004.89

НЕГРЕЙ М.В., ГНОТ Т.В.
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКОМЕНДАЦІЙНИХ СИСТЕМ В МАРКЕТИНГУ

Розробка і реалізація маркетингової стратегії сприяє ефективному використанню наявних ресурсів компанії та динамічним продажам компанії. Одним із ефективних інструментів маркетингової стратегії є рекомендаційні системи: системи, побудовані з використанням алгоритмів на основі пам'яті, та системи з алгоритмами на основі моделі. У дослідженні проведено порівняння рекомендаційних систем як інструменту маркетингових стратегій на основі бази даних 1M MovieLens. Для оцінки рекомендаційних систем у даному дослідженні використано RMSE.

Ключові слова: рекомендаційна система, маркетинг, стратегія, алгоритм, модель, користувач.

NEHREY M., HNOT T.
National University of Life and Environmental Science of Ukraine, Kyiv

COMPARATIVE ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF RECOMMENDER SYSTEMS IN MARKETING

The aim of the research is a comparison of recommender systems as approaches for marketing strategies. The main objective of the study is detecting of advantages and disadvantages of different algorithms, which are used when building recommender system. Development and implementation of marketing strategy cause the effective use of resources and dynamic sales of a company. One of the most effective tools of marketing strategies is recommender systems: systems, which are built using memory-based algorithms and systems with model-based algorithms. We have used 1M MovieLens dataset in our study. To evaluate recommender systems we have focused on RMSE. Each algorithm was evaluated 10 times for different train/test splits in order to achieve more stable results. From memory-based approaches, Item-Based CF shows the best result. It performs much better than Most Popular and User-Based CF. The best performance was shown by Matrix Factorization techniques with Stochastic Gradient Descend (0.873). Moreover, for this method, it is enough to use only 7 factors to achieve a good result. Slope One also performs well. In comparison with Matrix Factorization, it needs much less time for training. Recommender systems became so popular because of active development of online marketing and increase of sales through the Internet. When selecting a recommender system it is advisable to consider the purpose of marketing strategy, product features, specifications and availability of customer data on their preferences.

Keywords: recommender system, marketing, strategy, algorithm, model, user.

Постановка проблеми. Сучасному конкурентному середовищу притаманні високий рівень конкуренції, динамічність, глобалізація, швидка зміна вподобань споживачів. Для успішного функціонування на ринку компаніям необхідно розробляти і ефективно реалізовувати маркетингові стратегії. Основними задачами маркетингової стратегії є комплексне дослідження ринку, оцінка та прогнозування попиту, розробка заходів, що спрямовані на збільшення продажів і доходів компанії.

Маркетингова стратегія компанії повинна забезпечувати досягнення наступних цілей:

- створення ціннісної пропозиції, яка б задовольняла потреби споживачів;
- формування унікальної позиції на ринку, що виділяється на фоні конкурентів;
- використання ефективних каналів комунікації зі споживачами;
- надання споживачам легкого доступу до продукту;
- забезпечення лояльності споживачів, надання допомоги у купівлі і ефективне післяпродажне обслуговування.

Із розвитком інформаційних технологій для маркетингу відкриваються нові перспективи. Працюючи в епоху великих даних, коли вартість їх обробки досить мала в порівнянні з результатом, які вони можуть принести при правильному їх застосуванні, необхідним є використання сучасних інструментів стратегії маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що проблема використання інструментарію DataScience у маркетингових стратегіях є досить новою, її дослідженню присвячена значна кількість наукових робіт. Зокрема, застосуванню інформаційних технологій у маркетингу присвячено праці зарубіжних вчених: G. Armstrong, S. Adam, S. Denize та P. Kotler [1], D. Ryan [2], M. S. Yadav та P. A. Pavlou [3], P. K. Kannan [4], E. Phillips [5], – та вітчизняних науковців: С. М. Ілляшенка, Т. Є. Іванової [6], В. В. Савельєва [7] та ін. Ґрунтовні дослідження побудови, використання та аналізу рекомендаційних систем проведено вченими: R. Francesco [8], S. Gorakala [9], J. Lee, M. Sun, G. Lebanon [10], J. Breese, D. Heckerman, C. Kadie [11], Z. Huang, D. Zeng, H. Chen [12], D. Lemire, A. Maclachlan [13], M. Vozalis, A. Markos, K. Margarities [14], M. Hahsler [15], S. Zhang, W. Wang, J. Ford, F. Makedon, J. Pearlman [16], G. Adomavicius, A. Tuzhilin, [17], В. І. Городецький [18], Л. Л. Півареліс, О. М. Савінов [19] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Порівняння рекомендаційних систем є предметом вивчення багатьох наукових досліджень. У роботі [11] порівняно декілька підходів побудови рекомендаційних систем. Автори зосередилися на порівнянні різних видів

подібності, що можуть бути використані для створення системи колаборативної фільтрації (косинусна подібність, кореляція Пірсона). У дослідженні порівнюються і рекомендації на основі пам'яті, і на основі моделі (кластеризації, Байесівських мереж). Всі досліди були проведені на трьох різних наборах даних.

Z. Huang, D. Zeng і H. Chen [12] у своїх дослідженнях порівняли колаборативну фільтрацію на основі користувачів, колаборативну фільтрацію на основі товарів, апроксимацію на основі SVD розкладу та інші алгоритми на основі розкладу матриці. За основу для порівняння вчені використовували класифікаційні критерії оцінювання (precision, recall, F1-measure and rank score), включаючи ремарки про складність обчислення.

Дослідженню більше десяти алгоритмів і підходів присвятили свої роботи Joonseok Lee, Mingxuan Sun, Guy Lebanon [10]. На основі даних Netflix було оцінено алгоритми за декількома критеріями: залежність точності від кількості користувачів, товарів, розрідженості матриці, складності обчислення.

Зазначені дослідження досить ґрунтовно аналізують переваги та недоліки рекомендаційних систем, проте, на нашу думку недостатньо уваги приділено проблемі вибору рекомендаційних систем з використанням комплексу критеріїв їх оцінки.

Метою дослідження є порівняння рекомендаційних систем як інструменту маркетингових стратегій. Основним завданням дослідження є встановлення переваг та недоліків окремих рекомендаційних алгоритмів, які використовуються під час побудови рекомендаційних систем.

Основний матеріал. Рекомендаційна система – підклас системи фільтрації інформації, яка формує рейтинговий перелік об'єктів, яким користувач може надати перевагу. Для цього використовується інформація про користувача, його історія в середовищі (наприклад, історія покупок), інформація про самі об'єкти і т. д. Також рекомендаційні системи порівнюють однотипні дані від різних людей і розраховують список рекомендацій для конкретного користувача.

Рекомендаційні системи аналізують думки членів спільноти (цільової аудиторії, соціальної мережі, покупців і т. ін.), щоб ідентифікувати інформацію або товари, якими швидше за все будуть цікавитися покупці (клієнти). Ці системи були розроблені для вирішення двох проблем, які не можуть бути вирішені за допомогою систем фільтрації інформації на основі ключових слів. По-перше, вони вирішують проблему вибору документів по темі не за ключовими словами, а за судженнями людей про якість документу. По-друге, вони дозволяють фільтрувати нетекстові документи на основі смаків і вподобань споживачів.

Перші дослідження в цій області (90-і роки XX ст.) були зосереджені головним чином на здатності цих систем генерувати рекомендації, які були оцінені користувачами системи. Рекомендаційні системи викликали значний інтерес і підтримку з боку своїх користувачів. Успішне використання рекомендаційних систем у бізнесі обумовило їх розвиток. Основними питання, що виникали в ході використання їх на практиці, була швидкість, з якою рекомендації можуть бути згенеровані, масштаб проблем, які можуть бути вирішені, та оцінка вартості рекомендацій для бізнесу або для клієнтів.

В кінці 90-х років XX століття науковці одного з найбільших на той час інтернет-магазинів – Amazon – розробили метод, який дозволяв рекламувати книжки клієнтам інтернет-ресурсу на основі асоціацій між ними. Впровадження цього методу, дало неймовірні результати – обсяги продажів зросли приблизно в 100 раз у порівнянні з рекомендаціями, які були надані критиками. На сьогоднішній день третину своїх продажів компанія Amazon здійснює за допомогою своїх рекомендаційних систем. В подальшому рекомендаційні системи набули значного поширення. В Україні подібні методи практично не використовуються, оскільки у вітчизняних підприємців немає розроблених алгоритмів та впроваджених рекомендаційних систем.

Більшість маркетингових стратегій вітчизняних компаній спрямовані на рекламу нових або популярних товарів, при чому оцінка цільової аудиторії не завжди є адекватною. Вітчизняним підприємцям доцільно впроваджувати стратегії, які передбачають рекламу товарів на основі математичних розрахунків. Суть таких моделей полягає у прогнозі товару, який з найбільшою ймовірністю буде проданий певному клієнту. Такі моделі досить прості за своєю сутністю, наприклад, пропонування товару, який користується найбільшим попитом. Проте вони можуть бути математично досить складними та побудованими з використанням інструментарію DataScience. До таких моделей відносять один тип з класу моделей машинного навчання – рекомендаційні системи.

Вихідні дані дослідження. У дослідженні використано базу даних 1M MovieLens. MovieLens – це проект GroupLens Research [21] дослідницької лабораторії факультету комп'ютерних наук та інженерії Університету Міннесоти. Проект був націлений на збір дослідницьких даних про персоналізовані рекомендації. MovieLens – рекомендаційна система і веб-сайт, що пропонує своїм користувачам фільми для перегляду, на основі їх уподобань, використовуючи колаборативну фільтрацію.

База даних 1M MovieLens містить приблизно 1 мільйон оцінок по п'ятибальній шкалі 6040 фільмів від 3706 користувачів [22]. Загальна статистика цих даних показана на рис. 1 (сіра лінія показує медіанні значення). Рівень розрідженості матриці – 0.045.

Рекомендаційні системи поділяються на дві основні категорії: системи з алгоритмами на основі пам'яті та системи із алгоритмами на основі моделі [10].

Алгоритми на основі пам'яті запам'ятовують всі значення оцінок і роблять рекомендації на основі співвідношення користувач-товар з рештою матриці. В алгоритмах на основі моделі модель з параметрами спочатку налаштовують на основі матриці оцінок, а потім дають рекомендації, виходячи з моделі.

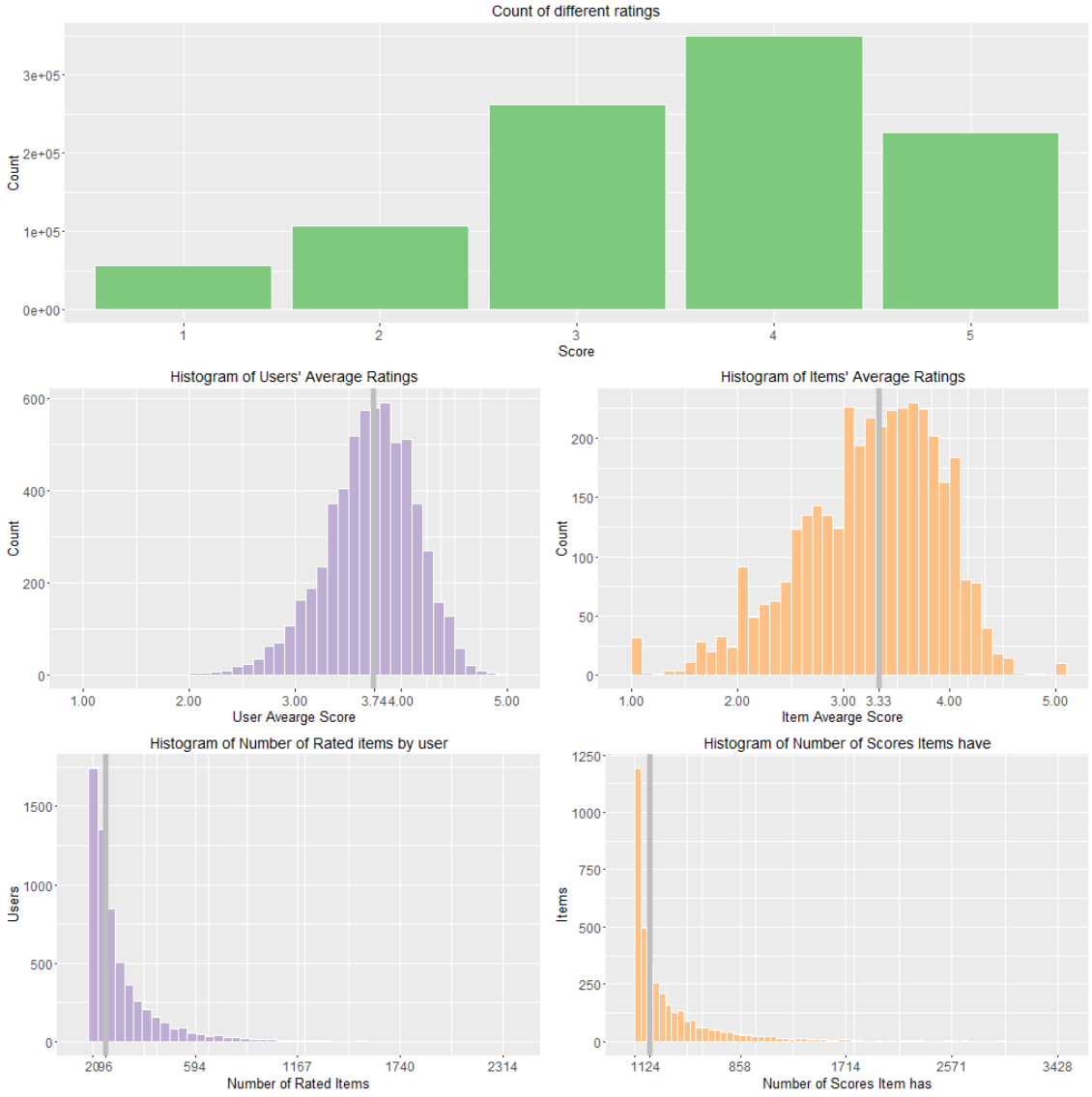

Рис. 1. Огляданих 1M MovieLens

Двома найпопулярнішими алгоритмами на основі пам'яті є колаборативна фільтрація на основі користувачів і колаборативна фільтрація на основі товарів. Ці алгоритми є прикладами алгоритмів на основі найближчих сусідів, що використовують оцінку схожих користувачів або товарів і дають рекомендації, беручи до уваги підсумок оцінок найбільш подібних користувачів/товарів. Метод колаборативної фільтрації на основі користувачів побудований на припущенні, що якщо двоє користувачів мають схожі вподобання стосовно деякого товару, то вони матимуть подібні вподобання щодо інших товарів. Аналогічно для методу колаборативної фільтрації на основі товарів, але з точки зору товарів.

Використовуючи алгоритми на основі моделі будують модель і рекомендують товар з найвищою оцінкою, яка прогнозується моделлю. Наприклад, метод SlopeOne передбачає використання набору лінійних регресійних моделей (одна модель для кожної пари товарів) з константою. Відповідно, ця константа відображає середню різницю між оцінками двох товарів. Використання цього алгоритму дає змогу досягти високої точності і швидкості обчислення. Інший приклад такого методу – апроксимація на основі SVD розкладу. Таким способом матрицю оцінок розкладають на частини за допомогою сингулярного розкладу, а потім реконструюють, зберігаючи тільки перших *r* найбільш значимих власних значень. Це дає можливість спрогнозувати пропущені значення в матриці оцінок.

В даному дослідженні розглянуто шість рекомендаційних алгоритмів (табл. 1).

Найбільш популярний товар. Використовуючи метод найбільш популярного товару (середня оцінка товару), обчислюють середню оцінку для кожного товару на основі наявних оцінок і прогнозують кожну

невідому оцінку як середню для товару [15]. В результаті, пропущені оцінки кожного товару будуть однакові для всіх користувачів.

Таблиця 1

Рекомендаційні алгоритми

Категорія	Підкатегорія	Алгоритм
На основі пам'яті	Базисні підходи	Найбільш популярний товар
	На основі подібності	Колаборативна фільтрація на основі користувачів
		Колаборативна фільтрація на основі товарів
На основі моделі	Лінійна регресія	Slope One
	Факторизація матриці	Факторизація матриці з допомогою стохастичного градієнтного спуску
		Апроксимація на основі SVD розкладу

Алгоритм методу найбільш популярного товару:

Обчислення середньої оцінки для кожного товару:

$$\overline{r_k} = \frac{\sum_{j \in B_k} r_{jk}}{|B_k|}, \quad k \in \overline{1,n},$$

B_k – множина індексів наявних оцінок для k-го товару.

Прогнозування пропущених оцінок в матриці R як середніх значень для товарів:

$$r_{jk} = \overline{r_k},$$

$$r_{jk} = ?(missed\ ratings).$$

Колаборативна фільтрація на основі користувачів. Використовуючи колаборативну фільтрацію на основі користувачів будують прогнози на основі сумарної оцінки найближчих користувачів (найближчих сусідів). Найближчих сусідів визначають на основі подібності між користувачами, яку обчислюють, використовуючи наявні оцінки. Важливо зазначити, що в основі методу лежить припущення, що користувачі з подібними оцінками оцінюватимуть товари однаково.

Для визначення подібності між користувачами існує багато різних підходів, які використовують для налаштування рекомендаційних систем. Найпопулярнішими для колаборативної фільтрації є кореляція Пірсона та косинусна подібність.

Алгоритм колаборативної фільтрації на основі користувачів:

Для користувачів $u \in \overline{1,m}$:

Обчислення подібності між користувачем u та іншими користувачами.

Визначення n найбільш подібних користувачів до користувача u.

Обчислення невідомих оцінок користувача u як середніх з наявних оцінок n найбільш подібних користувачів або як зважених (на основі подібності) оцінок n найближчих користувачів.

Щоб знайти найкраще значення n, можна використовувати відокремлені дані для перевірки або перехресну перевірку.

В даному досліджені використано косинусну подібність (n=50) на основі перехресної перевірки. Результати для різної кількості користувачів показано на рис. 2. Оскільки дослід було проведено декілька разів (для досягнення більш стабільного результату), всі оцінки показано у вигляді коробкових графіків.

Колаборативна фільтрація на основі товарів. Метод колаборативної фільтрації на основі товарів дуже подібний до колаборативної фільтрації на основі користувачів. Але в цьому випадку подібність розраховують між товарами, а не користувачами. Припущення полягає в тому, що користувачеві сподобаються товари, подібні до тих, що йому вже сподобалися.

Алгоритм методу колаборативної фільтрації на основі товарів:

Побудова матриці подібності товарів на основі наявних оцінок користувачів.

Для користувача $u \in \overline{1,m}$:

Вибір тільки n найближчих товарів до кожного товару.

Обчислення прогнозної оцінки для кожного товару на основі наявних оцінок користувача u, зважуючи відомі оцінки користувача на коефіцієнти подібності.

Як і для колаборативної фільтрації на основі користувачів, використано косинусну подібність і вибрано n=350 на основі перехресної перевірки. Результати для різних значень n показано на рис. 3.

Результати показали іншу поведінку, ніж для колаборативної фільтрації на основі користувачів. По-перше, можна досягти кращого результату завдяки збільшенню кількості ближніх товарів. Крім того, найкраще значення n є набагато більшим у порівнянні з колаборативною фільтрацією на основі користувачів.

Колаборативна фільтрація на основі товарів дає можливість досягти меншого значення середньоквадратичного відхилення на тестовому наборі, ніж колаборативна фільтрація на основі користувачів, що робить її кращою для даного набору даних.

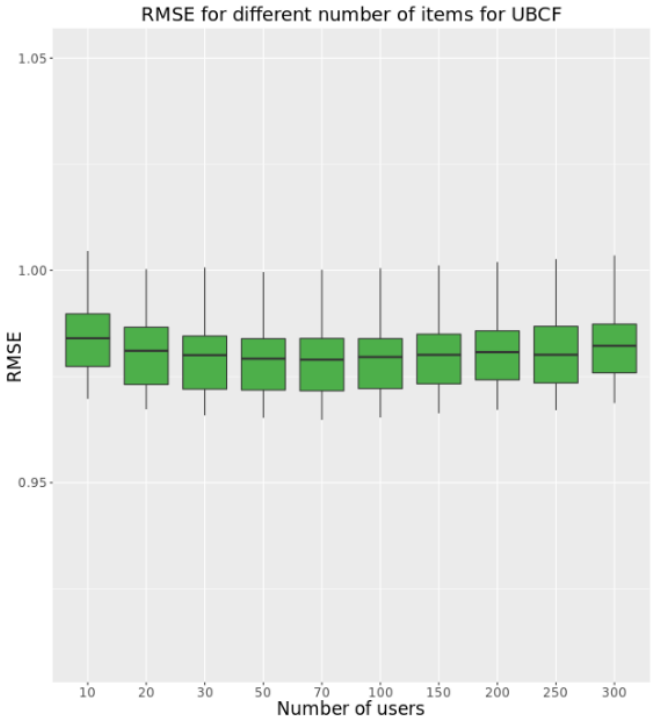

Рис. 2. Середньоквадратичне відхилення для різної кількості користувачів

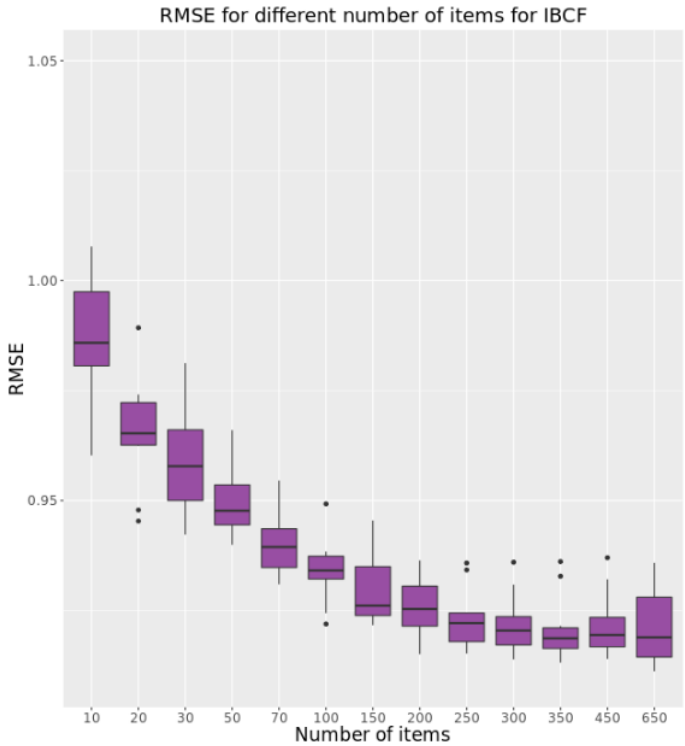

Рис. 3. Середньоквадратичне відхилення для різної кількості товарів

Slope One. Slope One був представлений Daniel Lemire і Anna Maclachlan [13]. Це один із найпростіших алгоритмів для виконання колаборативної фільтрації на основі подібності товарів. Його легко впровадити, а точність цього алгоритму прирівнюється до точності більш складних та ресурсомістких алгоритмів.

Алгоритм методу Slope One:

Для товару $i \in \overline{1,n}$:

Обчислення середньої різниці оцінки між товаром *i* та всіма іншими товарами $k \in \overline{1,n}, \quad k \neq i$:

$$Diff(i,k) = \frac{\sum_{j \in U_{ik}} r_{ji} - r_{jk}}{|U_{ik}|}, \quad i \in \overline{1,n}, \quad k \in \overline{1,n}, \quad k \neq i.$$

U_{ik} – множина індексів користувачів, у яких наявні оцінки для *i*-го та *k*-го товарів.

Прогнозування оцінки користувача *j* товару *k*, на основі різниці в оцінках всіх пар товарів:

$$r_{jk} = \sum_{p \in \overline{1,n},\, p \neq k} \frac{\left(r_{jp} + Diff(p,k)\right) \cdot |U_{kp}|}{\sum_{p \in \overline{1,n},\, p \neq k} |U_{kp}|}, \quad r_{jk} = ?(missed\ rating)$$

Факторизація матриці на основі стохастичного градієнтного спуску. Основна ідея методу факторизації матриці полягає в розкладі матриці $R_{m\ x\ n}$ на добуток двох матриць меншого розміру: $P_{k\ x\ m}$ і $Q_{k\ x\ n}$:

$$R \approx P' \cdot Q$$

Матриця *P* характеризує приховані характеристики користувачів. Таким чином, кожен *k*-й елемент стовпчика матриці *P* відображає кожного користувача. Кожен *k*-й елемент стовпчика матриці *Q* відображає кожний товар. Відповідно, щоб знайти оцінку товару *i* користувачем *u* потрібно перемножити два вектори:

$$r_{ui} = P'[,u] \cdot Q[,i]$$

Алгоритм методу факторизації матриці на основі стохастичного градієнтного спуску:

Для товару $i \in \overline{1,n}$:

Обчислення матриці *P* і *Q*, шляхом мінімізації наступної функції з допомогою стохастичного градієнтного спуску:

$$\min_{P,Q} \sum_{(u,i) \in R} \left(\left(r_{u,i} - p_u' \cdot q_i\right)^2 + \lambda \left(\|p_u\|^2 + \|q_i\|^2 \right) \right).$$

Прогнозування оцінок шляхом множення матриць *P* і *Q*.

Цей метод має 3 гіперпараметри, які потрібно підбирати: кількість факторів (*k*), крок градієнта спуску, штраф на великі значення (λ). Результат застосування даного методу залежить від кількості латентних факторів. Мала кількість призводить до недонавчання, велика – перенавчання. Рис. 4 демонструє помилки під час тестування для значень від 1 до 20.

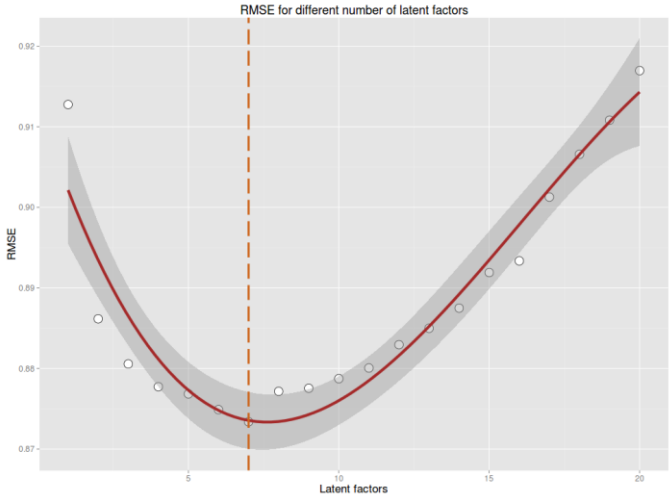

Рис. 4. Середньоквадратичне відхилення за різної кількості латентних факторів для факторизації матриці на основі стохастичного градієнтного спуску

Апроксимація на основі SVD розкладу. Алгоритм Singular Value Decomposition (SVD) базується на методі факторизації матриці, який розкладає матрицю *R* розміром $m \times n$ наступним чином:

$$R = U \cdot S \cdot V^T.$$

Після розкладу матриця *R* може бути реконструйована, зберігаючи тільки перші *r* найбільш важливих власних значень. Це дає можливість спрогнозувати відсутні значення матриці оцінок [15].

Алгоритм методу апроксимації на основі SVD розкладу:

Заміна всіх відсутніх значень на середні значення оцінок товарів:

$$r_{jk} = r_{jk} - \overline{r_k}, \overline{r_k} = \frac{\sum_{j \in A_k} r_{jk}}{|A_k|}, k \in \overline{1,n},$$

A_k – множина індексів наявних оцінок для k-го товару.

Нормалізація матриці шляхом віднімання середніх значень користувачів.

Виконання Singular Value Decomposition матриці R:

$$R = U \cdot S \cdot V^T .$$

Реконструювання матриці R, використовуючи r рядків матриці U, r рядків і r стовпців матриці S і r стовпців матриці V:

$$R_{predicted} = U[1:r,] \cdot S[1:r,1:r] \cdot V^T[,1:r],$$

r виражає кількість латентних факторів розкладу і найкраще значення цього параметра можна знайти за допомогою перехресної перевірки.

Найменше значення середньоквадратичного відхилення відповідає r=24. Але, як і для UBCF, можна зменшити це число до 10-15, і це не спричинить суттєвої втрати точності. На рис. 5 показано, що перші 24 основних компоненти пояснюють 17% варіативності, що є достатньо для прогнозування. Використання більшої кількості компонентів призведе до перенавчання.

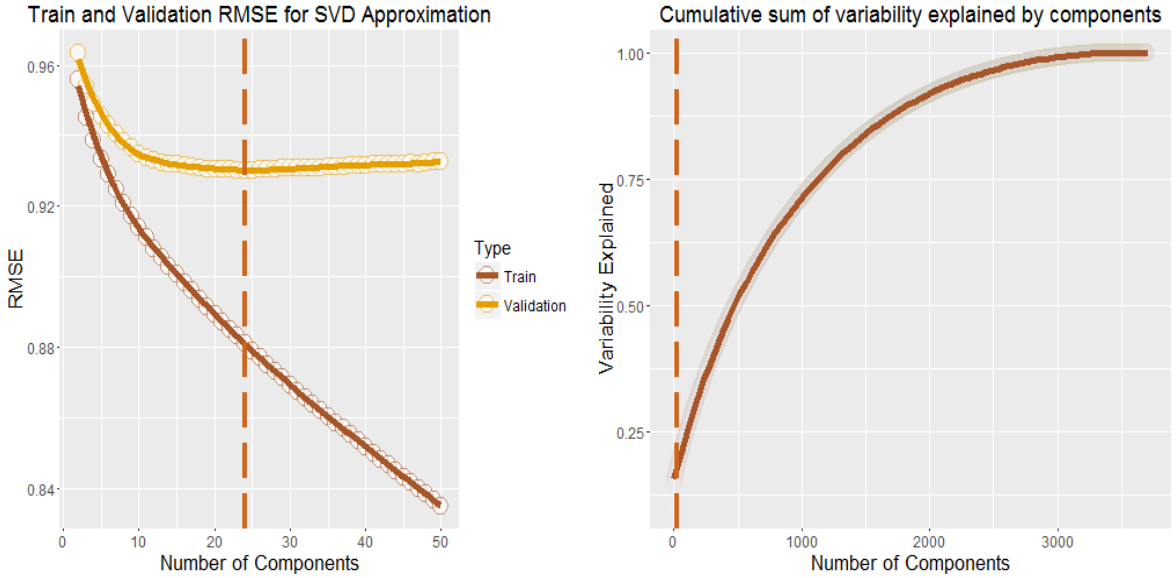

Рис. 5. Середньоквадратичне відхилення для навчальної і тестової вибірки для різної кількості латентних факторів для SVD апроксимації

Вибір рекомендаційних алгоритмів. Для оцінки рекомендаційних систем можна використовувати різні показники: середня абсолютна помилка (MAE), середньоквадратичне відхилення (RMSE), precision, recall, F1 score. Також рекомендаційні системи можуть бути оцінені на основі часу навчання, складності підбору значень для гіперпараметрів тощо. Різні оцінки можуть призвести до різних результатів.

Для оцінки рекомендаційних систем у даному дослідженні використано RMSE:

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \cdot \sum_{u,i} \left(p_{u,i} - r_{u,i}\right)^2},$$

$p_{u,i}$, $r_{u,i}$ – відповідно прогнозна та наявна оцінка i-го товару користувачем u.

Кожен алгоритм було оцінено 10 разів для різних поділів даних на навчальну і тестову частини для досягнення більш стабільних результатів.

На рис. 6 показано оцінку RMSE для різних алгоритмів.

З алгоритмів на основі пам'яті колаборативна фільтрація на основі товарів показує найкращий результат. RMSE для нього набагато нижча, ніж для алгоритму найбільш популярного товару чи методу колаборативної фільтрації на основі користувачів.

Найкращу точність показував алгоритм факторизації матриці з використанням стохастичного градієнтого спуску (0.873). Крім того, для цього методу достатньо використовувати лише 7 латентних факторів для досягнення хорошого результату. Slope One також показує непогану точність. В порівнянні з факторизацією матриці, він потребує менше часу для навчання.

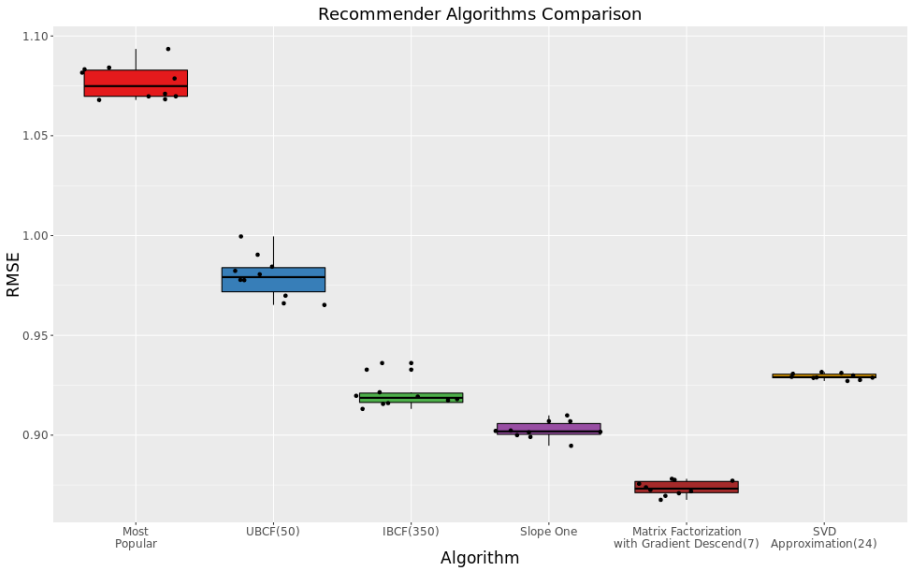

Рис. 6. Порівняння RMSE рекомендаційних алгоритмів

На рис. 7 зображено повне порівняння розглянутих алгоритмів. Хоча метод факторизації матриці є найкращим з точки зору точності, його важче налаштувати та знайти найкращі гіперпараметри.

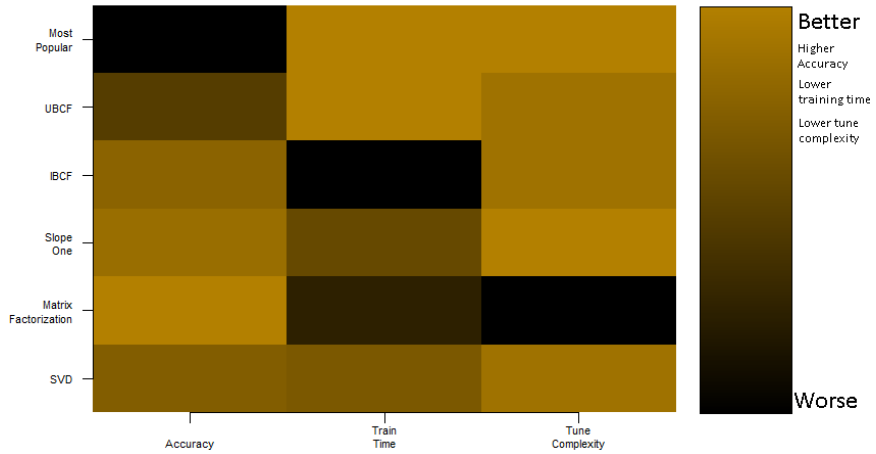

Рис. 7. Порівняння алгоритмів для рекомендацій

Слід зауважити, що використання рекомендаційних систем має ряд недоліків, що спричинені наступним:

Використання неякісних даних: досить часто рейтинги товари і відгуки на них є неправдивими, оскільки формуються самими власниками товарів. До того ж, значна частка покупців взагалі не пише відгуки і не ставить оцінки товаром, тобто дані є розрідженими.

Недостатня кількість даних: при оцінці нових товарів або споживачів, інформації про них може бути дуже мало.

Робота із «проблемними» даними: оцінка подібних товарів з різними назвами може дати некоректні результати. Ускладнюють роботу і унікальні споживачі, смаки і вподобання яких суттєво відрізняються від загалу.

Висновки. Використання рекомендаційних систем обумовлено активним розвитком інтернет-маркетингу та зростанням обсягу продажів через Інтернет. Під час вибору рекомендаційної системи доцільно враховувати мету маркетингової стратегії, особливості продукту, характеристики споживачів і наявність даних щодо їх вподобань. Застосування однієї із вищезазначених рекомендаційних систем сприятиме підвищенню ефективності маркетингової стратегії компанії.

Машинне навчання, зокрема системи рекомендацій, кластеризація клієнтів, оптимізація логістики відкривають нові можливості для маркетингової діяльності підприємства. На нашу думку, обсяг продажів компаній, які використовуватимуть ці підходи, будуть суттєво зростати у порівнянні з компаніями, що використовують традиційні підходи у маркетингових стратегіях.

На нашу думку, перспективними напрямами досліджень рекомендаційних систем є підходи до їх побудови та впровадження, поєднання у рекомендаційних системах різних методів та використання різних даних для побудови рекомендацій та інтелектуальний аналіз даних.

Література

1. Armstrong G. Principles of marketing / Armstrong, G., Adam, S., Denize, S., & Kotler, P. Pearson Australia, 2014. – 956 p.

2. Ryan D. Understanding digital marketing: marketing strategies for engaging the digital generation / Ryan D. – Kogan Page Publishers, 2016.

3. Yadav M. S. Marketing in computer-mediated environments: Research synthesis and new directions / Yadav Manjit S.; Pavlou, Paul A. // Journal of Marketing. – 2014. – 78.1. – P. 20–40.

4. Kannan P. K. Digital marketing: A framework, review and research agenda / Kannan P. K. // International Journal of Research in Marketing. – 2017. – 34(1). – P. 22–45.

5. Phillips E. Retailers scale up online sales distribution networks / Phillips E. // The Wall Street Journal. – 2015. – November 17.

6. Ілляшенко С.М. Проблеми і перспективи просування продукції вітчизняних підприємств в Internet / С.М. Ілляшенко, Т.Є. Іванова // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2015. – Том 20. Випуск 1/2. – С. 101–107.

7. Савельєв В. В. Модель зміни поведінки споживачів як основа маркетингової стратегії / В. В. Савельєв // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2014. – Випуск 162. – С. 50–54.

8. Ricci F. Recommender Systems Handbook / Francesco Ricci, Lior Rokach, Bracha Shapira, Paul B. Kantor. – New York : Springer, 2010. – 845 p.

9. Gorakala S. Building a Recommendation System with R / Suresh K. Gorakala, Michele Usuelli. – Birmingham : Packt Publishing Ltd., 2015. – 158 p.

10. Lee J. A comparative study of collaborative filtering algorithms / Lee Joonseok, Sun Mingxuan, Lebanon Guy / arXiv preprint arXiv:1205.3193. – 2012.

11. Breese J. S. Empirical analysis of predictive algorithms for collaborative filtering / Breese John S., Heckerman David, Kadie Carl // Proceedings of the Fourteenth conference on Uncertainty in artificial intelligence. – Morgan Kaufmann Publishers Inc. – 1998. – P. 43–52.

12. Huang Z. A comparison of collaborative-filtering recommendation algorithms for e-commerce / Z. Huang, D. Zeng, H. Chen // Proc. of IEEE Intelligent Systems. – 2007. – 22. – P. 68–78.

13. Lemire D. Slope one predictors for online rating-based collaborative filtering / Lemire, Daniel; Maclachlan, Anna // Proceedings of the 2005 SIAM International Conference on Data Mining. – Society for Industrial and Applied Mathematics. – 2005. – P. 471–475.

14. Vozalis M. Evaluation of standard SVD-based techniques for Collaborative Filtering / M. Vozalis, A. Markos, K. Margaritis // In Proc. of the 9th Hellenic European Research on Computer Mathematics and its Applications. – 2009.

15. Hahsler M. Recommenderlab: A Framework for Developing and Testing Recommendation Algorithms / M. Hahsler // Southern Methodist University. – 2015.

16. Zhang S. Using singular value decomposition approximation for collaborative filtering / S. Zhang, W. Wang, J. Ford, F. Makedon, J. Pearlman // In Proc. of the 7th IEEE International Conf. on E-Commerce Technology (CEC'05). – 2005. – P. 257–264.

17. Adomavicius G. Context-aware recommender systems / G. Adomavicius, A. Tuzhilin / Recommender systems handbook. –Springer US. – 2015. – P. 191–226.

18. Городецкий В.И. Онтологии и персонификация профиля пользователя в рекомендующих системах третьего поколения / В.И. Городецкий, О.Н. Тушканова // Онтология проектирования – 2014 – № 3 (13) – Самара : Предприятие «Новая техника» – С. 7–31.

19. Пиварелис Л.Л. Разработка системы рекомендующей товары и услуги в интернет на основе интересов пользователей / Л.Л. Пиварелис, А.Н. Савинов // Технические науки – от теории к практике : сб. ст. по матер. LXIII междунар. науч.-практ. конф – Новосибирск : СибАК, 2016. – № 10(58). – С. 59–63.

20. Технологии цифрового маркетинга: создание рекламной кампании / В. Н. Григорьева, С. Г. Антонов, П. Ф. Воробьев, А. В. Григорьев, С. В. Федюнин, И. А. Шут / под ред. В. Н. Григорьевой. – СПб : Издательство «Левша Санкт-Петербург», 2017. – 250 с.

21. MovieLens проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://movielens.org/.

22. Hnot T., Gladkikh T. Recommender system comparison: the best performing algorithm [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.softserveinc.com/en-us/tech/blogs/recommender-comparison-algorithm/

Надійшла: 24.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Скрипник А.В.

УДК 379.85

ТРУНІНА І. М., ЛІХОНОСОВА Г. С., ДЕРКАЧ І. Ю.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

МОДЕЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ТОВАРУ

У статті розглянуто теоретичне узагальнення і методологічні аспекти застосування основних категорій корпоративного обслуговування просування туристичного товару, базуючись на концепціях маркетингу. Досліджено розвиток рекламної індустрії в сфері туристичних послу, розглянуто теоретичні аспекти формування рекламної кампанії туристичного підприємства, обґрунтуванні рекомендації щодо застосування рекламної політики просування туристичного продукту. Будучи засобом конкурентної боротьби, корпоративне обслуговування, з одного боку, загострює її, а з іншого – сприяє підвищенню якості туристського обслуговування. Доведено, що особливого значення корпоративне обслуговування набуває в умовах розвитку інформаційного суспільства. Воно стає унікальним інструментом маркетингу, що встановлює, підтримує і розвиває комунікації між туристським підприємством і споживачами.

Ключові слова: моделювання, корпоративне обслуговування, реклама, комунікаційні зв'язки, туристичний продукт, специфіка ринку туристичних послуг.

TRUNINA I, LIKHONOSOVA G, DERKACH I
Kremenchuk Mikhailo Ostrogradskiy National University

MODELLING OF CORPORATE SERVICE OF PROMOTION OF TOURIST PRODUCT

The article deals with theoretical generalization and methodological aspects of application of the main categories of corporate services for the promotion of tourist goods, based on marketing concepts. The development of the advertising industry in the field of tourist ambassador is investigated, the theoretical aspects of the formation of the advertising campaign of the tourist enterprise, the substantiation of the recommendation on the application of the advertising policy of promotion of the tourism product are considered. As a means of competition, corporate service on the one hand exacerbates it, and on the other - contributes to improving the quality of tourist services. It is proved that corporate service becomes a special value in the conditions of the development of the information society. It becomes a unique marketing tool that establishes, maintains and develops communication between a tourist enterprise and consumers. Of great significance is which segment of the market will be targeted advertising and strategies for corporate development of the tourist enterprise. It is also important to consider advertising goals when selecting an advertising method. This may be advertising - a reminder or informative advertisement.

Key words: modelling, corporate service, advertising, communication communications, tourist product, specificity of the tourist services market.

Постановка проблеми. В умовах сучасного економічного ринку, століття жорстокої конкуренції підприємств у сфері туризму важливим напрямом їхньої діяльності є вивчення ринку, проведення маркетингових досліджень і забезпечення рекламної діяльності даних підприємств. Реклама як показове явище сучасного комунікативного простору становить собою важливу сферу діяльності. На сьогодні феномен реклами повинен бути й об'єктом туристичних зацікавлень ефективного корпоративного управління та обслуговування туристичних уподобань.

Досвід використання реклами в певній мірі залежить від правильного застосування корпоративних форм і засобів впливу на споживача, що, в свою чергу, вимагає від керівників туристичного підприємства ґрунтовних знань сучасного рекламного процесу, особливостей реклами в туризмі, планування рекламної діяльності, вибору засобів розповсюдження.

Корпоративне обслуговування просування туристичного товару несе в собі інформацію в стислій, художній формі, емоційно забарвлену і таку, що доводить до уваги потенційних споживачів найбільш важливі відомості про туристські продукти і саме туристське підприємство. Реклама грає найважливішу роль в реалізації маркетингової стратегії турпідприємства. Вона надає соціально-культурну і психологічну дію на суспільство. Цивілізована реклама – це не маніпулювання суспільною свідомістю, а формування актуальних, направлених на саморозвиток потреб людини. Асоціації, символи престижу, які вона вкладає в туристський продукт, надають благотворну дію на психіку людини. Додавання туристському продукту за допомогою реклами додаткової цінності є гарантією того, що клієнт не жалкуватиме про витрачені засоби, а, навпаки, отримає додаткове задоволення від придбання туристських послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед дослідників, які зробили вагомий внесок у розвиток концепції та методології реклами у сфері туризму, найбільш ґрунтовними є роботи Є. В. Ромата [1, с. 20–23], Д. Аакер [2, с. 15]. У сфері конкурентоспроможності туризму: А. Дурович [3, с. 14–30], В. Кияк [4, с. 47]. Дослідженню цієї теми присвячені роботи таких вітчизняних науковців у галузі реклами: І. Цветкова [5, с. 107–114], С. Гаврилюк [6, с. 55–63]. Однак, саме корпоративні аспекти обслуговування просування туристичного товару наразі залишаються актуальними для наукового опрацювання.

Метою статті є обґрунтування теоретичних і методичних положень та щодо корпоративного обслуговування на стадіях формування рекламної діяльності туристичних підприємств, просування

туристичного товару на підставі виявлення закономірностей і тенденцій розвитку туризму в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. Формування ринкової системи господарювання в Україні вимагає підвищення підприємницької активності у всіх сферах економіки, в тому числі й розвитку малого та середнього бізнесу.

Лідерами в індивідуалізації обслуговування є саме малі підприємства, які мають тісніші, ніж великі компанії, стосунки зі споживачами, завдяки чому краще пристосовуються до їх особливостей. Крім того, маючи незначні масштаби діяльності, ці підприємства мобільно реагують на очікування цільових ринків, диференціюючи товари та види діяльності відповідно до зміни споживчих переваг [7, с. 74]. Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що існування й взаємодія великої кількості підприємств, їх оптимальне співвідношення є найважливішою характеристикою ринкової економіки, його оцінкою стану розвитку, перехід до якої є однією зі стратегічних цілей для України.

Питання розвитку малого підприємництва в Україні сьогодні дуже актуальне, оскільки створення малих підприємств є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних і регіональних ринках, створення додаткових робочих місць та скорочення безробіття, впровадження інновацій і прогресивних технологій [8, с. 47]. Згідно зі ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [9, с. 68].

Згідно зі ст. 11 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» для суб'єктів малого підприємництва в порядку, встановленому законодавством України може застосовуватися спрощена система оподатковування бухгалтерського обліку і звітності, що передбачає заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку та застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку і звітності.

Підприємницьке середовище відіграє важливу роль не лише в розвитку економіки країни, а також у вирішенні багатьох соціальних проблем, насамперед має забезпечувати зайнятість населення; насичувати ринок необхідними товарами та послугами, створювати здорову конкуренцію, що сприятливо впливає на розвиток економіки та забезпечує стабільність держави в цілому.

Результати дослідження. Український і світовий досвід свідчать, що туризм є одним із найбільш дохідних видів економічної діяльності. Це пояснює його динамічний розвиток у більшості країн світу. Всесвітня туристична організація прогнозує, що щорічне зростання туристичних потоків становитиме у середньому 3,3% на рік (43 млн міжнародних туристів щорічно) та досягне 1,8 млрд у 2030 р. Значення туристичного бізнесу у світі збільшується, зокрема, через суттєвий вплив на економічний розвиток кожної окремої країни, забезпечуючи ріст валютних надходжень, розширюючи внески у платіжний баланс, сприяючи підвищенню рівня зайнятості населення.

За даними Держкомстату України станом на 01.01.2015 в структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємництва частка малих підприємств становила 93,7 %, середніх – 5,7 % та великих – 0,6 % (рис. 1) [10].

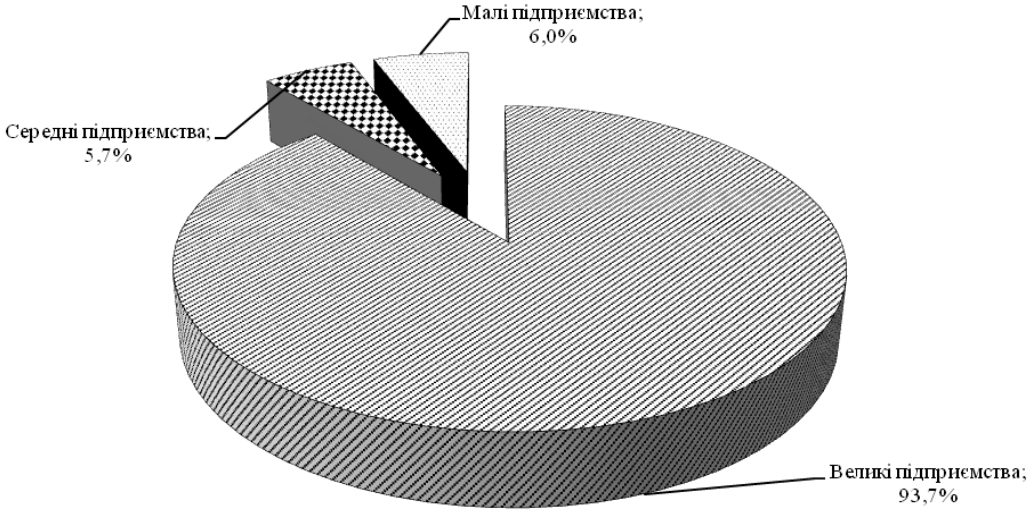

Рис. 1. Кількість підприємств за їх розмірами у відсотках до загальної кількості підприємств
Джерело: узагальнено авторами на підставі [10]

Світовий туристичний ринок має суттєві переваги порівняно із українським, адже має більш досконалу і розвинену інфраструктуру, відповідний кадровий потенціал та спирається на чітку послідовну державну стратегію розвитку туризму. Розвиток туризму, зокрема активізація діяльності туристичних

підприємств, передбачає наявність розвинутої мережі підприємств ресторанно-готельного бізнесу з високим рівнем обслуговування, транспортної інфраструктури, що відповідає міжнародним стандартам. Суттєве значення має стан історико-культурних цінностей та пам'ятників архітектури, наявність висококваліфікованих кадрів на туристичних підприємствах, розвиток інформаційно-комунікаційної складової у туризмі. Значне відставання України у вищезазначених напрямах обумовлює структуру туристичних потоків.

В Україні, що має значний потенціал щодо розвитку в'їзного туризму, туристичний бізнес розвивається у напрямі виїзного туризму, тобто туристичні підприємства займаються переважно організацією турів за кордон.

За своєю характерною ознакою туристичне агентство не може бути вузькопрофільним, тобто надавати послуги лише за одним туристичним напрямом. Традиційно кожне агентство обирає декілька профільних напрямків. Це може залежати від обраних партнерів – туристичних операторів, виду туризму, або ж від популярних туристичних напрямків.

Дослідження динаміки основних економічних показників рекламної діяльності України свідчать про стійкий розвиток реклами. Це підтверджується зростанням основних економічних показників рекламної діяльності в цілому.

Поряд з дослідженням макроекономічних показників розвитку кон'юнктури ринку рекламних послуг в Україні проаналізовано дані опитувань спеціалістів рекламної діяльності та населення з метою оцінки респондентами стану ринку реклами в Україні та визначення тенденцій його подальшого розвитку.

Аналіз корпоративного обслуговування на різних туристичних фірмах за масштабами рекламної діяльності дав можливість виокремити чотири групи туристичних підприємств: відомі бренди, лідери, середні та початківці.

Головними проблемами розвитку рекламної діяльності на туристичних підприємствах є:

- обмеженість функцій та повноважень працівників маркетингового відділу;
- недостатність фінансових ресурсів для залучення кваліфікованих кадрів у сфері рекламної діяльності;
- відсутність ефективного відділу планування на підприємствах-початківцях та середніх підприємствах;
- недостатність уваги, що приділяється вивченню діяльності конкурентів;
- недосконаліть методики оцінювання ефективності рекламних кампаній.

Представлені в табл. 1 дані оцінки економічної ефективності рекламної кампанії з використанням економетричного методу дають можливість визначити залежність доходу (виручки) від надання туристичних послуг, від частки витрат на рекламну діяльність досліджуваних туристичних підприємств в сукупності загальних витрат.

Таблиця 1

Підсумки економетричного аналізу доходу від витрат на рекламу та її реалізацію

Показник	Коефіцієнт детермінації	Дохід (виручка) без урахування рекламних витрат (So)	Межа насичення попиту (Sm)
відомі бренди	0,72	39594	-71876
лідери	0,91	61306	-7223
середні	0,77	8475	1607
початківці	0,61	306,9	305,3

Джерело: узагальнено авторами на підставі [11, с. 127]

Без якісної реклами ніяка компанія не зможе стати популярною, а тим паче й її туристичний продукт. У тому випадку, якщо навіть організація вже зайняла ринкову нішу, не треба нехтувати рекламними компаніями. Адже, як відомо, реклама є двигуном торгівлі. Серед сучасного різноманіття видів реклами неможливо сказати однозначно, який кращий. Кожен має свої специфічні характеристики. Має велике значення те, на який сегмент ринку буде направлена реклама. Також важливо при виборі рекламного методу враховувати цілі рекламування. Це може бути реклама – нагадування або ж інформативна реклама тощо. Але основоположним кроком є формування рекламного бюджету. Саме від цього залежить і вид реклами, і рекламні носії, і те, як буде розроблятися реклама.

Така направленість туристичного продукту говорить про те, що більшість туристичних фірм надають подібні послуги і тому є конкурентами один одному. Основними конкурентами на даному ринку можна вважати ті агентства, які є лідерами продажів, зокрема: «Top Travel», «Эстет-Тур», «Ривьера», «Поехали с нами», «AnyWay», «Альбатрос», «Мандри», «38 попугаев».

Кожна із представлених компаній має свої, використовувані роками, методи рекламування. Приймаючи рішення про проведення рекламної кампанії свого товару, рекламодавець повинен прораховувати широту обхвату, частоту появи і силу впливу реклами, які необхідно забезпечити для

досягнення поставленої мети. Універсального засобу реклами немає. Кожному методу властиві свої специфічні переваги та обмеження. Тому варто зауважити, що найбільш ефективна та рекламна кампанія, яка використовує різні засоби поширення, що дають в комплексі максимальний ефект.

На основі отриманих результатів можна планувати майбутню рекламну діяльність фірми. Цей важливий процес звичайно розробляється маркетинговим відділом на підприємстві, або ж на заказ в рекламному агентстві. Але в силу того, що рекламний бюджет туристичного агентства обмежений, частіше всього рекламні заходи розробляються керівниками фірм та їх співробітниками.

Рекламуватися можна самими різними способами. Найпопулярніші з них, які безпосередньо використовуються на туристичному ринку: рекламні сюжети на телебаченні; реклама в журналах і газетах; інтернет-реклама; радіо-реклама; білборди; реклама на станціях метро, автобусних зупинках тощо; роздача рекламних листівок в людних місцях промоутерами.

Рекламу на телебаченні не кожен зможе собі дозволити, так як вона за своєю вартістю в декілька разів дорожча, ніж більшість інших видів реклами. Також із створенням та розміщенням можуть виникнути проблеми, особливо якщо у фірми обмежений рекламний бюджет. Тому доцільно буде використовувати для невеликих агентств недорогі і легкі методи рекламування. В табл. 2 представлено аналіз конкурентних переваг рекламних заходів провідних агентств східного та центрального регіонів України.

Таблиця 2

Аналіз конкурентних переваг рекламних заходів

Агентство	Види реклами	Переваги	Недоліки
Турагентство «Райські канікули»	інтернет-реклама; рекламні листівки з пропозиціями	рекламні листівки розвішуються в університетах, це сприяє поширенню інформації серед великої кількості потенційних споживачів	у 2012 році було створено новий сайт агентства, який на даний момент досі ще не заповнений повністю, деякі розділи мають посилання на сайти туристичних операторів
«38 попугаев»	телевізійна реклама; газети, журнали; реклама на сайті та туристичних порталах; білборди	популярність бренду; рекламна стратегія з центрального офісу	зменшення рекламних заходів може призвести до втрати потенційно нових клієнтів
Мережа агентств «Поехали с нами»	інтернет-реклама; роздача інформаційних листівок	регулювання рекламної стратегії по всій мережі; обов'язкове анкетування клієнтів для того, що дізнатися, з яких каналів розповсюдження реклами вони знайшли агентство	франчайзингова мережа нараховує близько 150 агентств по всій Україні, велика кількість представників ускладнює контроль за рекламною діяльністю та додержанням стилю
«7 МОРЕЙ тур»	основа реклами – власний сайт; реклама в метро	на сайті є постійно обновлюваний каталог подорожей; сайт наповнений інформацією, але він не перевантажений	для посилення своєї популярності необхідно провести рекламну кампанію з використанням інших засобів рекламування

Джерело: розроблено авторами

Висновки. Серед сучасного різноманіття видів реклами неможливо сказати однозначно, який стане ефективним інструментом корпоративного обслуговування просування туристичного товару. Кожен має свої специфічні характеристики. Має велике значення те, на який сегмент ринку буде направлена реклама та стратегії корпоративного розвитку туристичного підприємства. Також важливо в ході вибору рекламного методу враховувати цілі рекламування. Це може бути реклама – нагадування або ж інформативна реклама тощо. Але основоположним кроком є формування рекламного бюджету. Саме від цього залежить і вид реклами, і рекламні носії, і те, як буде розроблятися реклама.

Для такого агентства, як «Райські канікули», для його популяризації на ринку, необхідно провести деякі рекламні заходи. Це може бути поліпшення сайту, або використання друкованих ЗМІ. Також можна використати радіо.

Література

1. Ромат Е. К вопросу об оценке эффективности рекламы / Е. Ромат // Маркетинг и реклама. – 2001. – № 1. – С. 20–23.

2. Аакер Д.А. Создание сильних брендов / Д.А. Аакер. – М. : ИД Гребенникова, 2003. – 440 с.

3. Дурович А.П. Маркетинг в туризме / Дурович А.П. – Минск, 2001. – 270 с.

4. Кифяк В.Ф. Організація туризму : навч. посібник / Кифяк В.Ф. – Чернівці : Книги – XXI, 2008. – 344 с.

5. Цветкова І.І. Конкурентоспроможність підприємства: аналіз сучасних підходів та розуміння / І. І. Цветкова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 82. – С. 107–114.

6. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу : навч. посіб. / С.П. Гаврилюк. – К. : Київський національний торговельно-економічний університет, 2006. – 180 с.

7. Мир туризма : каталог. – Київ : Новий час, 2012. – 230 с.

8. Уэллс У. Реклама: принципы и практика : [учеб.] / Уэллс У., Бернет Д., Мориарти С. ; пер. с англ. – 3-е изд., испр. и доп. – СПб : Питер, 2001. – 797 с.

9. Сумець О.М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека / О.М. Сумець. М.Б. Тумер. – К. : Хай-Тек-Пресс, 2008. – 399 с.

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

11. Оністрат О.В. Ефективність рекламної діяльності підприємств / О.В. Оністрат // Актуальні проблеми економіки: – 2008. – № 7 (85). – С. 127–132.

Надійшла: 26.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Калінеску Т.В.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МІЖНАРОДНИХ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ

УДК 338: [519.258]

ДРУЖИНІНА В. В.
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

У статті обґрунтовується кластерний підхід до функціонування суб'єктів регіональних ринків туристичних послуг, наголошується на необхідності враховувати його особливості, можливість дослідження диверсифікації та кластеризації на основі статистичних методів. Отримано типологію ринків туристичних послуг регіонів. Інформаційною базою дослідження являються статистичні офіційні дані Державної служби статистики України. За результатами кластеризації зроблені відповідні висновки з визначенням напрямків перспективного дослідження.

Ключові слова: регіон, ринок туристичних послуг, статистичний аналіз, кластеризація, туроператор, турагент.

DRUZHYNINA V. V.
Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi University

STATISTICAL ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF THE SUBJECTS OF REGIONAL MARKET OF TOURISM SERVICES IN UKRAINE ON THE BASIS OF CLUSTERIZATION

The aim of the article is to carry out a statistical analysis of the development of tourist services in Ukraine based on using cluster analysis. In the services sector, a special place is occupied by tourist services, and accordingly the market of tourist services, faced with difficulties, whose decisions require the use of cluster analysis, is developing accordingly. The peculiarity of the state of the tourist services market in Ukraine, the uneven development in the country, makes it possible and necessary for regional and interregional levels of clustering of the tourist services market to be based on statistical methods. During the preparation for the cluster analysis, a base of analytical 54 indicators (4 productive and 50 factors) for 2015 and 2016 was created in 24 regions of Ukraine. As a result of clusterization, two clusters have been identified: the composition of cluster 1 in 2016 compared to 2015 is 67%, and the composition of cluster 2 changed in 2016 compared with 2015 by 4.5% in the direction of reduction. Thus, the tourism services market in Ukraine is experiencing such a stage of life cycle as maturity, and each of the regions has a resource potential to meet the needs of the population in tourist services.

Keywords: region, market of tourist services, statistical analysis, clustering, tour operator, travel agent

Постановка проблеми та її актуальність. Найважливішою світогосподарчою тенденцією є динамічний розвиток сфери послуг в структурі національних економік. Сфера послуг зберігає високі позиції в економіці розвинених країн і швидко прогресує в країнах з транзитивною економікою, стаючи одним з найбільш перспективних секторів ринкової економіки. Вона обумовлює входження суспільства в новий постіндустріальний або інформаційний період свого розвитку, якісно перетворюючи сфери усього життя. Одночасно сфера послуг є найважливішим джерелом підвищення якості життя населення. У сфері послуг особливе місце займають туристичні послуги, а відповідно розвивається і ринок туристських послуг, який стикається з труднощами, рішення яких потребує використання наукових засобів, які має в своєму арсеналі економічна наука і, перш за все, така її галузь, як кластерний аналіз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Кластерний аналіз застосовується у соціології, психології, економіці, маркетингу, менеджменті, медицині і т.д. Кластерний аналіз добре зарекомендував себе у всіх сферах життєдіяльності людини. Методика кластерного аналізу знайшла своє відображення у працях Р. Тріона, М. Портера і застосовувалася по відношенню до галузей економіки і організацій, шведськими бізнес-економістами К. Фредрікссоном, Л. Ліндмарком для позначення скупчень підприємств у просторі, а також для опису процесів концентрації виробництва [1], Н. Н. Райської [2] при кластеризації регіонів за змінними, що відносяться до економічної, комунікаційної, наукової і освітньої сфер, Савіна К. М. [3] для оцінки якості процесів життєзабезпечення на прикладі підприємства, Войнаренка М. П. і застосовується в ході вирішення питання відновлення і відродження економіки України саме з регіонів і саме з використання кластерних ініціатив [4], Дружиніна В. В. для оцінки професійно-кваліфікаційних змін ринку праці [5].

Постановка завдання. Мета статті – провести статистичний аналіз розвитку туристичних послуг в Україні на основі використання кластерного аналізу.

Результати досліджень. Ринок туристичних послуг, підкоряючися загальним законам ринку, має низку властивих йому особливостей функціонування, до яких можна віднести наступні: сильний вплив нецінових факторів попиту; сильна схильність кон'юнктури ринку туристичних послуг впливу факторів соціально-демографічного і психологічного характеру; практично незмінним попитом на туристичні

послуги навіть в періоди катаклізмів («пташиний грип», цунамі, загрози тероризму в різних районах України та світу і так далі); відносно низька швидкість реакції на зміну ринкової ситуації з боку деяких постачальників туристських послуг (послуги засобів розміщення, сектора розваг і т.д.) в короткостроковому періоді; схильність різким сезонним коливанням; концентрація продавців туристських послуг в регіонах, що володіють різноманітними туристськими ресурсами; концентрація споживачів туристичних послуг в районах з високим рівнем доходів населення. Головною особливістю стану ринку туристичних послуг України є його нерівномірність розвитку на території країни. Це обумовлює можливість і необхідність регіонального та міжрегіонального рівнів дослідження кластеризації ринку туристичних послуг на основі статистичних методів.

Дисперсія значень показників функціонування суб'єктів ринку туристичних послуг по регіонах України, існуюча асиметрія обсягів виїзного і в'їзного туризму, недостатня розвиненість інфраструктури ринку обумовлюють доцільність застосування кластерного аналізу в сфері розвитку ринку туристичних послуг на попередньому етапі дослідження [6].

З метою виділення у складі регіонів України однорідних за рівнем соціально-економічного розвитку груп ринків туристичних послуг виконано кластерний аналіз.

У процесі підготовки до проведення кластерного аналізу була створена база аналітичних показників по регіонам України. Склад регіонів, які включені в базу аналітичних показників, визначався наявністю повної статистичної інформації з усіх аналізованих змінних для регіону [7]. Масив початкових даних містить інформацію 24 регіонів по 54 показникам (4 результативних і 50 факторних) за 2015 і 2016 рр. Умовно всі показники поділені на чотири групи: результативні; демографії та економіки праці; кількісно-якісного складу працівників туристичних підприємств; економічні показники туристського ринку. До першої групи слід віднести узагальнюючі показники, які характеризують рівень розвитку регіону за туристським напрямом (валовий регіональний продукт, млн грн. (Y_1), дохід від надання туристичних послуг туроператорами, тис. грн. (Y_2), дохід від надання туристичних послуг турагентами, тис. грн. (Y_3), дохід від надання туристичних послуг суб'єктами, що здійснюють екскурсійну діяльність, тис. грн. (Y_4)).

До групи показників демографії та економіки праці включені: чисельність постійного населення регіону, тис. осіб (X_1), чисельність живонароджених, осіб (X_2), чисельність померлих, осіб (X_3), чисельність економічно-активного населення у віці 15–70 років, тис. осіб (X_4), чисельність економічно-активного населення у віці 15–70 років працездатного віку, тис. осіб (X_5), чисельність безробітного населення у віці 15–70 років, тис. осіб (X_6), рівень безробіття населення у віці 15–70 років, % до ЕАН (X_7), рівень безробіття населення у віці 15–70 років працездатного віку, % до ЕАН (X_8), рівень зайнятості населення у віці 15–70 років, % до всього населення відповідного віку (X_9), рівень зайнятості населення у віці 15–70 років працездатного віку, % до всього населення відповідного віку (X_{10}), потреба роботодавців у працівниках за регіонами, тис. осіб (X_{11}), працевлаштування зареєстрованих безробітних, тис. осіб (X_{12}), доходи населення за регіонами, млн грн. (X_{13}).

До показників третьої групи, що характеризують кількісно-якісний склад працівників туристичної діяльності, віднесені середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності за регіонами, осіб (X_{14}), середньооблікова кількість штатних працівників-жінок суб'єктів туристичної діяльності за регіонами, осіб (X_{15}), середньооблікова кількість штатних працівників суб'єктів туристичної діяльності до 30 років за регіонами, осіб (X_{16}), особи, що мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму, осіб (X_{17}).

До останньої групи включені економічні показники туристичного ринку регіонів: кількість туроператорів на ринку (X_{18}), кількість турагентів (X_{19}), кількість суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність (X_{20}), витрати туроператорів на послуги сторонніх організацій (на розміщення та проживання), тис. грн. (X_{21}), витрати туроператорів на харчування, тис. грн. (X_{22}), витрати туроператорів на медичне обслуговування туристів, тис. грн. (X_{23}), витрати туроператорів на екскурсійне обслуговування (без транспортних послуг), тис. грн. (X_{24}), витрати туроператорів на візове обслуговування (включаючи витрати на оформлення поїздки), тис. грн. (X_{25}), витрати туроператорів на транспортне обслуговування, тис. грн. (X_{26}), витрати туроператорів на послуги культурно-освітнього, культурно-дозвільного характеру, організаціям культури, тис. грн. (X_{27}), витрати туроператорів на інші послуги, що використовуються при виробництві туристичного продукту, тис. грн. (X_{28}), витрати турагентів на послуги сторонніх організацій (на розміщення та проживання), тис. грн. (X_{29}), витрати турагентів на харчування, тис. грн. (X_{30}), витрати турагентів на медичне обслуговування туристів, тис. грн. (X_{31}), витрати турагентів на екскурсійне обслуговування (без транспортних послуг), тис. грн. (X_{32}), витрати турагентів на візове обслуговування (включаючи витрати на оформлення поїздки), тис. грн. (X_{33}), витрати турагентів на транспортне обслуговування, тис. грн. (X_{34}), витрати турагентів на послуги культурно-освітнього, культурно-дозвільного характеру, організаціям культури, тис. грн. (X_{35}), витрати турагентів на інші послуги, що використовуються при виробництві туристичного продукту, тис. грн. (X_{36}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на послуги сторонніх організацій (на розміщення та проживання), тис. грн. (X_{37}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на харчування, тис. грн. (X_{38}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на медичне обслуговування туристів, тис. грн. (X_{39}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на екскурсійне обслуговування (без транспортних послуг), тис. грн.

(X_{40}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на візове обслуговування (включаючи витрати на оформлення поїздки), тис. грн. (X_{41}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на транспортне обслуговування, тис. грн. (X_{42}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на послуги культурно-освітнього, культурно-дозвільного характеру, організаціям культури, тис. грн. (X_{43}), витрати суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, на інші послуги, що використовуються при виробництві туристичного продукту, тис. грн. (X_{44}), кількість реалізованих населенню туроператорами путівок (X_{45}), кількість реалізованих населенню турагентами путівок (X_{46}), вартість реалізованих туроператорами туристичних путівок, тис. грн. (X_{47}), вартість реалізованих населенню турагентами туристичних путівок, тис. грн. (X_{48}), кількість туристів та екскурсантів, обслугованих туроператорами, осіб, (X_{49}), кількість туристів та екскурсантів, обслугованих турагентами осіб, (X_{50}).

Для створення бази даних було використано пакет обробки і аналізу статистичної інформації SPSS. У проведеному дослідженні використовувалися метод ієрархічної класифікації і метод k-середніх. На першому етапі процедура кластерного аналізу досліджуваної сукупності (10 підприємств) виконувалася методом ієрархічного об'єднання у кластери – Варда. Метод Варда дозволяє створювати кластери невеликого розміру, що відповідає задачі сегментації невеликої вибіркової сукупності [8].

Для визначення відстані між кластерами було обрано метод «манхеттенської відстані» (метод міських кварталів). Для цього заходу вплив окремих великих різниць (викидів) зменшується, оскільки вони не зводяться до квадратичного ступеню [8]. Це дозволило надалі виключити нетипові одиниці (виброси) зі складу досліджуваної сукупності регіонів (м. Київ). Виняток статистичних викидів і повторна класифікація регіонів методом Варда із застосуванням евклідової метрики відстані дозволили визначити гіпотетичне число кластерів у кожному році (рис. 1, 2).

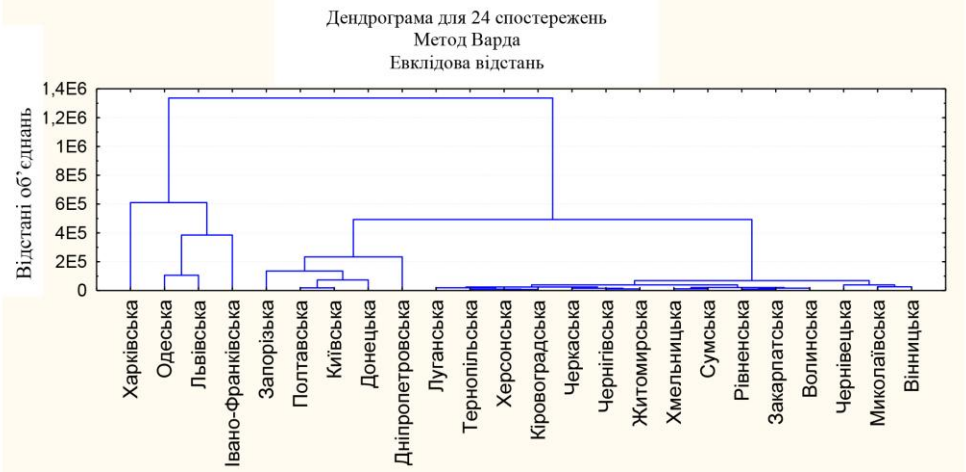

Рис. 1. Дендрограма розподілу регіонів України за результативними і факторними показниками функціонування суб'єктів ринку туристичних послуг в 2015 році (кластеризація методом Варда з використанням функції відстані Евклідова метрика)

На наступному етапі, маючи уявлення про кількість кластерів, на які розчленовується сукупність, був застосований метод k-середніх, що дозволяє поєднувати якісний економіко-статистичний аналіз зі складними формалізованими методами. У результаті проведеного кластерного аналізу результативних і факторних показників ринку туристичних послуг методом k-середніх одержані початкові дисперсійні матриці з 54 показників для 2015 і 2016 р. і графік (рис. 3).

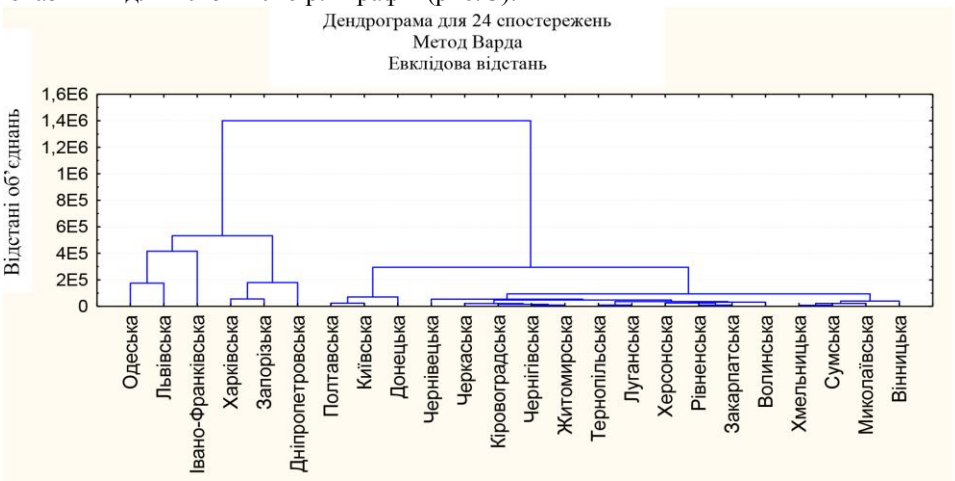

Рис. 2. Дендрограма розподілу регіонів України за результативними і факторними показниками функціонування суб'єктів ринку туристичних послуг в 2016 році (кластеризація методом Варда з використанням функції відстані Евклідова метрика)

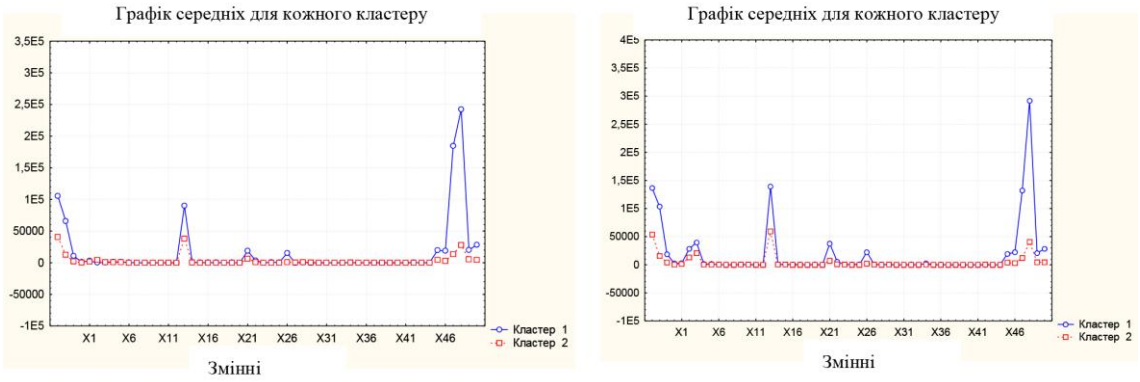

Рис. 3. Графік первинної дисперсійної матриці результативних і факторних показників (YX) функціонування суб'єктів туристичного ринку регіонів України у 2015р. (ліворуч) і 2016 р. (праворуч)

Склад кластерів за результативними і факторними показниками ринку туристичних послуг за 2015 і 2016 р. представлений у табл. 1. Розраховані коефіцієнти постійності складу кластерів за два періоди мають наступний рівень: склад кластера 1 у 2016 році у порівнянні з 2015 роком співпадає на 75%, а склад кластера 2 змінився у 2016 році у порівнянні з 2015 роком на 5 % в бік збільшення.

Таблиця 1

Склад кластерів за результативними та факторними показниками ринку туристичних послуг у 2015 році та 2016 році

2015 рік		**2016 рік**	
№ кластера	**Регіон**	**№ кластера**	**Регіон**
1 (4 регіони)	Дніпропетровська, Львівська, Одеська, Харківська	1 (3 регіони)	Дніпропетровська, Львівська, Одеська
2 (20 регіонів)	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Полтавська, Рівненська, Хмельницька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька	2 (21 регіон)	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Полтавська, Рівненська, Хмельницька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька

У результаті на першому кроці кластерного аналізу побудована таблиця міжгрупових і внутрішньогрупових дисперсій змінних. З дисперсійної матриці були виключені показники з великими значеннями p (>0,05), результати наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Дисперсійний аналіз на першому етапі розділення на кластери регіонів за результативними та факторними показниками регіонального ринку туристичних послуг у 2016 році методом k-середніх

	Between	**df**	**Within**	**df**	**F**	**Signif.p**
Y1	1,802996E+10	1	2,962489E+10	22	13,38939	0,001380
Y2	2,032686E+10	1	7,684151E+10	22	5,81965	0,024630
Y3	5,770220E+08	1	4,565313E+08	22	27,80638	0,000027
Y4	1,365110E+07	1	1,409294E+07	22	21,31026	0,000134
X1	3,845078E+06	1	1,202175E+07	22	7,03655	0,014540
X2	5,941515E+08	1	3,707453E+08	22	35,25690	0,000006
X3	9,462717E+08	1	1,484218E+09	22	14,02623	0,001121
X4	1,092437E+06	1	1,042466E+06	22	23,05456	0,000085
X5	1,071252E+06	1	1,005326E+06	22	23,44269	0,000077
X6	2,719291E+03	1	8,050339E+03	22	7,43129	0,012335
X7	2,499429E+01	1	9,655904E+01	22	5,69470	0,026048
X8	2,908339E+01	1	1,053962E+02	22	6,07076	0,022034
X11	9,860060E+00	1	9,769524E+00	22	22,20388	0,000106
X13	1,676881E+10	1	1,808416E+10	22	20,39983	0,000171

	Between	df	Within	df	F	Signif.p
X14	4,393172E+05	1	2,864245E+05	22	33,74355	0,000008
X15	2,725732E+05	1	8,569247E+04	22	69,97826	0,000000
X16	4,757100E+04	1	2,962896E+04	22	35,32227	0,000006
X17	1,164460E+05	1	5,367895E+04	22	47,72471	0,000001
X18	1,640625E+03	1	1,190000E+03	22	30,33088	0,000016
X19	1,535259E+04	1	7,061905E+03	22	47,82804	0,000001
X20	1,303810E+02	1	1,289524E+02	22	22,24372	0,000105
X24	3,942280E+05	1	4,796348E+05	22	18,08254	0,000326
X25	5,435203E+05	1	7,550287E+05	22	15,83707	0,000634
X26	1,085108E+09	1	1,521789E+09	22	15,68704	0,000664
X28	9,092613E+04	1	8,576032E+04	22	23,32518	0,000080
X32	2,926176E+04	1	6,515041E+04	22	9,88112	0,004720
X34	1,209727E+07	1	2,658089E+07	22	10,01246	0,004495
X35	1,628149E+01	1	3,927810E+01	22	9,11940	0,006298
X36	2,040287E+04	1	7,038138E+04	22	6,37758	0,019267
X46	9,994193E+08	1	8,049496E+08	22	27,31503	0,000031
X47	3,769826E+10	1	2,078096E+10	22	39,90970	0,000002
X48	1,658007E+11	1	6,090688E+10	22	59,88841	0,000000
X50	1,515266E+09	1	9,992795E+08	22	33,35988	0,000008

За середніми значеннями вищенаведених показників з виділених кластерів побудовані графіки (рис. 4), що свідчить про оптимальний варіант кластеризації змінних. На основі цих графіків можна виключити показники, які трохи відрізняються.

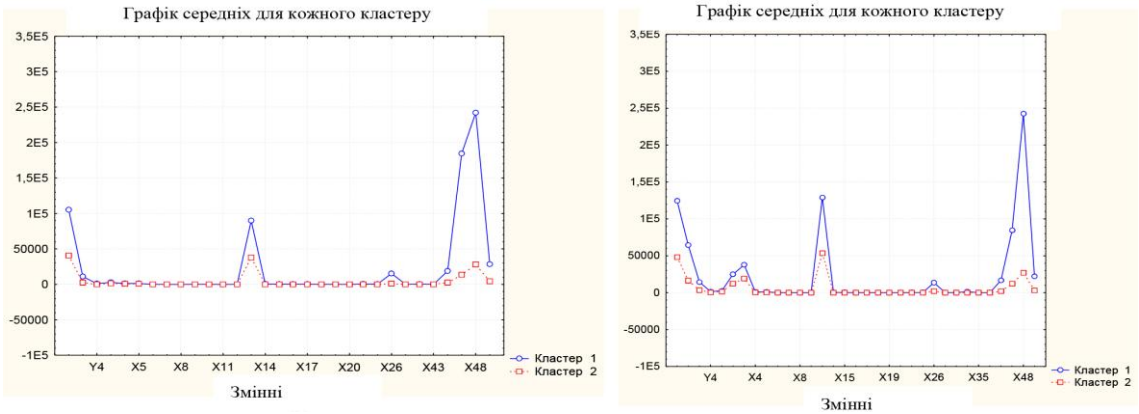

Рис. 4. Графік, отриманий за дисперсійною матрицею результативних та факторних (YX) показників функціонування суб'єктів регіонального ринку туристичних послуг після виключення показників у 2015 р. (ліворуч) і 2016 р. (праворуч)

У результаті на другому кроці кластерного аналізу отримано новий варіант розподілу регіонів на два кластеру (табл. 3), з яких встановлені кластероутворюючі змінні {YX} за 2015 і 2016 р. (табл. 4).

Таблиця 3

Склад кластерів за результативними та факторними показниками ринку туристичних послуг у 2015 році та 2016 році

2015 рік		2016 рік	
№ кластера	**Регіон**	**№ кластера**	**Регіон**
1 (2 регі-они)	Львівська, Одеська	1 (3 регіони)	Івано-Франківська, Львівська, Одеська
2 (22 регі-они)	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Полтавська, Рівненська, Хмельницька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька	2 (21 регіон)	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Київська, Полтавська, Рівненська, Хмельницька, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька

Результати табл. 4 підтверджують сучасний стан функціонування суб'єктів регіональних ринків туристських послуг. Лідерські позиції займають Львівська та Одеська області у 2015 році, а у 2016 році перший кластер поповнила Івано-Франківська область, що забезпечило підвищення результуючих показників. На підвищення результуючих показників по першому кластеру (ΔY_2 = +63243,7 тис. грн, ΔY_3 = +3735,7 тис. грн, ΔY_4 = +502,9 тис. грн) вплинуло значне збільшення кількості реалізованих населенню турагентами путівок (X_{46} = +3551,7) та кількість туристів та екскурсантів, обслугованих турагентами осіб, (X_{50} = +4924 осіб). Такі високі показники говорять про те, що за цей період туристичні послуги суб'єктів туристичної діяльності цих регіонів користувалась великим попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Наприклад, популярності Прикарпаттю додає діяльність гірськолижного курорту "Буковель", можливість змагання на байдарках на річках Прут і Черемош, дельтапланеризм. Для іноземців, які впродовж останніх років активно відвідують Прикарпаття, співвідношення ціна-сервіс є прийнятним для їхнього гаманця. Якщо мову вести про Львівський регіон, то головним центром тяжіння для туристів є місто Львів. Чисельність туристів, що відвідали історичні пам'ятки цього міста, з кожним роком збільшується, а за період, що аналізується, збільшилось майже на 0,6 млн осіб. Найчастішими гостями Львова є українці (54%), але й іноземців тут не бракує (46%).

Таблиця 4

Середні значення кластероутворюючих змінних (результативних та факторних показників функціонування суб'єктів регіонального ринку туристичних послуг) у 2015 і 2016 роках

Кластероутворюючі змінні	2015 рік		2016 рік	
	Кластер 1 (2 регіони)	Кластер 2 (22 регіони)	Кластер 1 (3 регіона)	Кластер 2 (21 регіон)
Y_2	124732,4	49167,32	187976,7	15727,1
Y_3	10809,2	3102,9	14544,9	4045,18
Y_4	2047,8	172,8	2550,7	265,9
X_1	7464,0	1587,2	2089,5	1649,6
X_4	1110,5	655,3	939,5	680,3
X_5	1082,6	630,7	913,2	656,1
X_6	81,4	60,8	71,3	67,6
X_7	7,4	10,1	7,8	10,9
X_8	7,5	10,5	8	11,3
X_9	56,4	55,7	–	–
X_{10}	64,9	63,6	–	–
X_{11}	1,7	0,85	2	1,2
X_{12}	20,9	17,9	–	–
X_{14}	646,5	127,7	555	108,8
X_{15}	493,5	85,4	352,3	72,6
X_{16}	233	31,3	175,7	28,2
X_{17}	302	50,8	242, 7	45,8
X_{18}	46	8,6	30	6,8
X_{19}	89,5	28,3	75	26,8
X_{20}	13	1,1	8, 7	1,3
X_{24}	1039,7	32,5	511,9	27,2
X_{25}	813,5	9,3	472, 3	17
X_{28}	–	–	227,1	25,2
X_{32}	–	–	9,3	20,2
X_{34}	–	–	2126,6	111,6
X_{35}	–	–	2,5	0,1
X_{36}	125,4	4,2	81,5	18,2
X_{42}	750,1	37,8	–	–
X_{43}	56,6	0	–	–
X_{46}	15702	4277,2	19253,7	3159,3
X_{47}	340336,6	14875,9	149822,1	14865,3
X_{50}	18869	7317,8	23793	4896,7

Топ-5 країн, з яких найчастіше приїжджають туристи до нашого міста, – це Польща, Туреччина, Білорусь, Німеччина та США. Якщо ж говорити про українських туристів, то найбільше мандрівників з Києва, Харкова, Одеси, Дніпропетровська та Запоріжжя. Якщо розглядати Одеський регіон, то перш за все увагу приділяє місто Одеса, яке є чудовим місцем для оздоровлення та відпочинку, і, перш за все, це пляжний відпочинок. У кластері 2 такі результуючі показники як Y_3 та Y_4 мають тенденцію до збільшення

відповідно на 942,28 тис. грн та 93,1 тис. грн. В 2016 році активізується розвиток екскурсійної діяльності в регіонах, «тобто турів, основною метою яких є відвідування й знайомство з історичними, культурними та іншими визначними пам'ятками певного регіону», що забезпечить «підвищення культурного й освітнього рівня суспільства в цілому» [9]. На зростання доходів від надання туристичних послуг впливають як економічні та соціально-демографічні чинники, а також ринкові, тобто цінові та нецінові чинники попиту та пропозиції, а також Система підготовки і менеджменту персоналу екскурсійної сфери туристської галузі. Але ж показники кількісно-якісного складу працівників туристичної діяльності мають тенденцію на зменшення, що обумовлює виникнення проблем підготовки персоналу з туризму, що прослідковується ще в процесі навчання. У навчальних закладах студентів навчають теорії, а зіткнутися з реальністю надається можливість тільки під час проходження практики, але і тут не все так просто. До студентів-практикантів і студентам-стажистам на туристських підприємствах серйозно не ставляться, і допускають безпосередньо до роботи досить рідко. Це пояснюється тим, що роботодавці вважають, що знання молодих фахівців не відповідають вимогам туристичного ринку. Не дивлячись на це, ВНЗ не звертаються до туристичних підприємств за консультацією з приводу коригування навчальних програм.

Кластероутворюючими регіонами другого кластеру є Дніпропетровський, Запорізький та Харківський регіони з обласними туристичними центрами – «початковий, кінцевий чи транзитний пункт міжнародних та місцевих маршрутів», що «має досить визначені рекреаційні ресурси, великий потенціал щодо розвитку екологічного, спортивного, пізнавального та ділового туризму» [10].

Висновки. Таким чином, на основі отриманих результатів кластерного аналізу можна зробити наступні висновки: по-перше, кластер є одним з привабливих моделей, оскільки об'єднує на добровільних і взаємовигідних засадах суб'єктів економічної діяльності, що дозволяє їм успішно конкурувати на туристичних ринках різних регіонів; по-друге, ринок туристичних послуг в Україні переживає такий етап життєвого циклу як зрілість, і кожен із регіонів має ресурсний потенціал для задоволення потреб населення у туристичних послугах. Однак, якщо ставити за мету успішний розвиток туристичного бізнесу, то вже сьогодні варто задуматися про створення виробничо-освітнього кластера з його інноваційною спрямованістю, оскільки без впровадження інновацій кластерне об'єднання буде прототипом територіально-виробничих об'єднань і зможе проіснувати лише обмежений проміжок часу до логічного завершення свого виробничого потенціалу, що і буде базою наступних досліджень.

Література

1. Боженко С. В. Кластерный анализ в экономических исследованиях: направления и опыт использования [Электронный ресурс] / С. В. Боженко, А. А. Брут-Бруляко. – Режим доступу : http://www.kstu.edu.ru/science/vest_2008_1.php?id=2.

2. Райская Н. Н. Кластерный анализ регионов России по уровню инвестиционного потенциала / Н. Н. Райская, Я. В. Сергиенко, А. А. Френкель // Вопросы статистики. – 2007. – № 5. – С. 3–9.

3. Савин К. Н. Формирование и развитие регионального кластера качества жизнеобеспечения : монография / К. Н. Савин. – М. : Изд-во «Экономика», 2009. – 336 с.

4. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці : [монографія] / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ : Тріада-М, 2011. – 502 с.

5. Дружиніна В. В. Оцінка ознак професійно-кваліфікаційних змін місцевого ринку праці / В. В. Дружиніна. – Економіка і право. – 2012. – № 1(32). – С. 23–28.

6. Дружиніна В. В. Оцінка стану туристичної інфраструктури з урахуванням особливостей розвитку регіону / В. В. Дружиніна, О. М. Залуніна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2015. – № 10. – С. 177–182.

7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Буреева Н. Н. Многомерный статистический анализ с использованием ППП “STATISTICA” : учебно-методический материал по программе повышения квалификации «Применение программных средств в научных исследованиях и преподавании математики и механики» / Н. Н. Буреева. – Нижний Новгород : Образовательно-научный центр «Информационно-телекоммуникационные системы: физические основы и математическое обеспечение», 2007. – 112 с.

9. Абрамов В. В. Проблеми удосконалення системи підготовки і менеджменту персоналу екскурсійної сфери туристської галузі України / В. В. Абрамов, М. М. Поколодна // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – № 75. – С. 203–211.

10. Тишевська О. В. Проблеми і перспективи розвитку туристичної галузі в Харківському регіоні / О. В. Тишевська // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – № 75. – С. 442–449.

Надійшла: 28.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Хоменко М. М.

УДК 331.330:46

МАНТАЛЮК О.В.
Хмельницький національний університет

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ ДУОПОЛІСТІВ В УМОВАХ НЕПОВНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

У даній статті представлена математична модель дуополії, що враховує рівень ринкового попиту на продукцію фірм-дуополістів, а також сам факт наявності такої інформації у учасників ринку. Запропонована модель дозволяє фірмі, яка володіє інформацією щодо рівня попиту, обрати більш ефективну стратегію й отримати вищий прибуток, ніж у випадку відсутності такої інформації й вибору стратегій згідно з класичними моделями дуополії.

Ключові слова: дуополія, рівень платоспроможного попиту, неповна інформація, оптимальний обсяг випуску, оптимальна стратегія, максимізація прибутку, стратегія Курно, стратегія Стакельберга.

MANTALYUK O.
Khmelnytsky National University

MATHEMATHICAL MODELING OF DUOPOLISTS' CONDUCT UNDER CONDITIONS OF INCOMPLETE INFORMATION

The classic duopoly models are not particularly helpful in the context of declining effective demand from the population in Ukraine. This article represents the duopoly model that takes into account the grade of real market demand for production such as the very presence or absence of such the information. The model mentioned makes it possible to define the optimal output for the firm that has information about market demand level. In case of low demand it provides the best strategy choice for the firm that possesses market information. Another firm has not got such data and acts according to Steckelberg strategy but still obtains higher profit than in cases where it's competitor use Cournot or Steckelberg strategies. In case of high demand the market situation turns into the classic one and the relevant duopoly models become suitable. Thus, the model proposed provides the best choice of strategies and profit maximization for the both participants of duopoly under low level of effective market demand.

Keywords: duopoly, effective demand, incomplete information, optimal output, optimal strategy, profit maximization, Cournot strategy, Steckelberg strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зниження платоспроможного попиту населення України відображається на кон'юнктурі товарних ринків. Внаслідок цього, традиційні математичні моделі ринкової поведінки продавців стають мало придатними в умовах низького попиту, потребуючи модифікації.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Дослідження діяльності олігополій, вивчення їх впливу на економіку країни та питань державного регулюванням їх діяльності широко висвітлені в працях Є.В. Алімпієва [1], Т. Беня [2], О.О. Костусєва, В.Д. Лагутіна, А.Й. Наливайка [3], С.І. Савчука, Дж. Стіглера [4], Г.М. Филюка [5] та інших. Разом із тим, під час аналізу поведінки учасників олігопольних ринків розглядаються класичні моделі, які передбачають неявним чином високий рівень споживчого попиту й не враховують можливості отримання та використання фірмами-олігополістами інформації щодо ринкового попиту на свою продукцію.

Метою дослідження є розробка математичної моделі дуополії, яка враховувала б рівень попиту на продукцію. У ситуації низького рівня попиту така модель дозволить учасникам дуополії обрати більш ефективні стратегії поведінки, ніж класичні моделі Курно або Стакельберга.

Основний матеріал дослідження. Розглянемо спочатку відому в математичній економіці задачу про дуополію – модель ситуації, коли на ринку діють два продавці однорідного товару за великої кількості покупців. Вважатимемо, що олігополісти можуть впливати на ціну товару не прямо, а опосередковано, маніпулюючи обсягом свого виробництва. Кожна із конкуруючих фірм при виборі обсягу випуску враховує не тільки прямий вплив ринку, але й непрямий вплив конкурента. Розглянемо таку задачу спочатку в класичній постановці, а потім розширимо модель на випадок низького рівня попиту, тобто меншого від суми обсягів випуску двох фірм, що визнані оптимальними згідно з відомими моделями Курно та Стакельберга.

Отже, дві компанії продають однорідний товар.

Ціна товару* P *пов'язана з обсягом загального випуску наступним співвідношенням:

$$P = a - b \cdot Y, a > 0, b > 0,$$

де Y – сукупний обсяг випуску двох фірм:

$Y = Y_1 + Y_2$.

Виробничі витрати фірм описуються такими лінійними залежностями:

$$C_1 = cY_1 + d;$$
$$C_2 = cY_2 + d;$$
$$c > 0; d > 0,$$

де C_i – витрати кожної фірми, i=1,2;

c – граничні витрати, які не залежать від обсягу випуску;

d – фіксовані витрати.

Кожна фірма повинна вибрати такий обсяг випуску, який максимізує її прибуток. Обидві фірми приймають рішення одночасно. Прибуток кожної фірми складатиме відповідно:

$$\begin{cases} PR_1 = PY_1 - C = \left[a - b \cdot (Y_1 + Y_2)\right] \cdot Y_1 - c \cdot Y_1 - d, \\ PR_2 = PY_2 - C = \left[a - b \cdot (Y_1 + Y_2)\right] \cdot Y_2 - c \cdot Y_2 - d. \end{cases}, \quad (1)$$

Кожна з наведених функцій прибутку досягає свого максимуму в точці, в якій частинні похідні цієї функції дорівнюють нулю. Тобто в точці оптимуму має виконуватись наступна система рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} \dfrac{\partial PR_1}{\partial y_1} = \left[a - bY_1 - bY_2\right] - bY_1 - b\dfrac{\partial Y_2}{\partial Y_1} Y_1 - C = 0, \\ \dfrac{\partial PR_2}{\partial Y_2} - \left[a - bY_1 - bY_2\right] - bY_2 - b\dfrac{\partial Y_1}{\partial Y_2} Y_2 - C = 0. \end{array} \right\}, \quad (2)$$

Тут похідні $\dfrac{\partial Y_2}{\partial Y_1}$ та $\dfrac{\partial Y_1}{\partial Y_2}$ описують реакцію кожної фірми на зміну обсягу випуску її конкурента.

Розглянемо тепер частинний випадок задачі (1) – модель Курно, – в якій

$$\frac{\partial Y_2}{\partial Y_1} = \frac{\partial Y_1}{\partial Y_2} = 0.$$

Це означає, що кожен із дуополістів вважає, що зміни в його власному випуску продукції не вплинуть на конкурента, тобто обсяг випуску конкурента є постійним. Таким чином, величини $\dfrac{\partial y_2}{\partial y_1}$ і $\dfrac{\partial y_1}{\partial y_2}$ дорівнюють нулю. Отже, система (1) спроститься до такого вигляду:

$$\left\{ \begin{array}{l} \dfrac{\partial PR_1}{\partial y_1} = \left[a - by_1 - by_2\right] - by_1 - C = 0, \\ \dfrac{\partial PR_2}{\partial y_2} - \left[a - by_1 - by_2\right] - by_2 - C = 0. \end{array} \right\}, \quad (3)$$

Розв'язавши систему (3) відносно Y_1 та Y_2, отримаємо вирази для оптимальних обсягів випуску фірм залежно від обсягу випуску конкурента визначаються такими виразами:

$$\begin{cases} Y_1^K = \dfrac{(Y_0 - Y_2)}{2}, \\ Y_2^K = \dfrac{(Y_0 - Y_1)}{2} \end{cases}, \quad (4)$$

де $Y_0 = \dfrac{(a-c)}{b}$.

Система (4) визначає обсяги випуску Y_1^K та Y_2^K, що є оптимальними за Курно, через обсяги випуску фірми-конкурента. Ці самі величини можна виразити також через параметри задачі:

$$\begin{cases} Y^K{}_1 = \dfrac{Y_0}{3}, \\ Y^K{}_2 = \dfrac{Y_0}{3}. \end{cases}, \quad (5)$$

Основною передумовою моделі Курно є постійність обсягу випуску конкурента. Отже, фірми вибирають обсяги випуску один раз і домовляються в подальшому їх не змінювати. Дійсно, за описаної ситуації в зміні обсягів випуску немає сенсу, оскільки вони відповідають рівновазі Курно.

Іншою відомою моделлю дуополії є модель дуополії за Стакельбергом. У цій ситуації фірма-лідер враховує реакцію конкурента на свою поведінку, при цьому вважаючи, що конкурент цього не робить. Якщо

його очікування справджуються, то встановлюється рівновага за Стакельбергом, за якої фірма лідер (вважатимемо, що ним буде перша фірма) випускає продукції в два рази більше і отримує прибуток у два рази вищий, ніж фірма-аутсайдер. Тоді оптимальні обсяги випуску можуть бути визначені за формулами:

$$\begin{cases} Y^S{}_1 = \dfrac{Y_0}{2}, \\ Y^S{}_2 = \dfrac{Y_0}{4}. \end{cases} \quad (6)$$

У випадку ж, коли фірма, від якої очікувалася поведінка аутсайдера, насправді враховує реакцію свого конкурента, то на ринку встановлюється ситуація нерівноваги за Стакельбергом, за якої обсяги випусків фірм визначатимуться згідно з рівнянням (7):

$$Y_1^{\overline{S}} = Y_2^{\overline{S}} = \frac{2}{5} Y_0 . \quad (7)$$

Очевидно, що в цьому випадку випуск фірм є дещо вищим, ніж у ситуації рівноваги за Курно, але ціна продукції та прибутки фірм будуть нижчими.

Досі вважалося, що рівень попиту високий настільки, що обидві фірми зможуть продати всю свою продукцію. В реальності така гіпотеза може не справджувати, що потребує відповідного відображення в моделі.

Модифікуємо модель дуополії з повною інформацією, перетворивши її на модель із неповною інформацією шляхом заміни детермінованого ринкового попиту на випадковий. Для простоти приймемо, що випадкова величина Y може набувати лише два значення: Y_{1B}, що відповідає високому рівню попиту, з імовірністю φ та Y_{1H}, що відповідає низькому рівню попиту, з імовірністю (1-φ). Крім того, вважатимемо ринкову ситуацію асиметричною в інформаційному сенсі: перша фірма знає, в якому стані знаходиться попит, а другій фірмі нічого про це невідомо.

Коли ринковий попит є високим, фірми можуть діяти відповідно до моделі Курно (якщо домовляться) або Стакельберга (в протилежному випадку). Тому ця ситуація не потребує подальшого розгляду.

Зосередимо увагу на ситуації, коли попит є низьким, тобто меншим від суми оптимальних за Курно обсягів виробництва двох фірм. Тоді ціна товару буде визначатися обсягом попиту, обсяг продажу фірми – попитом та часткою фірми в загальному обсязі випуску, а виробничі витрати – обсягом виробництва. Задача максимізації прибутку першої фірми буде описуватися такою функцією:

$$PR_{1H} = [a - bD]\frac{Y_1}{(Y_1 + Y_2)} D - cY_1 \to \max , \quad (8)$$

де D – ринковий попит на продукцію дуополістів.

Будемо враховувати, що друга фірма діє за Стакельбергом, обираючи свій обсяг виробництва за правилом $Y_2 = \left(\dfrac{Y_0 - Y_1}{2}\right)$. Тоді отримаємо вираз:

$$PR_{1H} = \frac{(a - bD)DY_1}{\left(Y_1 + \dfrac{(Y_0 - Y_1)}{2}\right)} - cY_1 = \frac{2(a - bD)DY_1}{(Y_0 + Y_1)} - cY_1 .$$

Знайдемо частинну похідну функції прибутку першої фірми за змінною Y_1 і прирівняємо її до нуля:

$$\frac{\partial PR_{1H}}{\partial Y_1} = 2D(a - bD)\frac{(Y_0 + Y_1) - Y_1}{(Y_0 + Y_1)^2} - c = 0 .$$

Спростимо чисельник, розкривши дужки:

$$\frac{\partial PR_{1H}}{\partial Y_1} = 2D(a - bD)\frac{Y_0}{(Y_0 - Y_1)^2} - c = 0 .$$

У результаті отримаємо такий вираз для обчислення оптимального обсягу випуску першої фірми для випадку низького попиту:

$$Y^*{}_{1H} = \sqrt{\frac{2D(a - bD)Y_0}{c}} - Y_0 \quad (9)$$

Розглянемо умовний числовий приклад застосування стратегії, що визначається формулою (9). Нехай на ринку однорідного товару діють два продавці за великої кількості покупців. Припустимо, що максимальна ринкова ціна товару a=1000 г.о., зниження ціни, що припадає на кожну додаткову одиницю попиту b=0,1 г.о., витрати на одиницю випущеної продукції c=400 г.о., а ринковий попит на продукцію D=3000 од.

Визначимо величину:

$$Y_0 = \frac{(a-c)}{b} = \frac{(1000-400)}{0{,}1} = 6000 \text{ (од.)}$$

Підставимо значення *a, b, c, D* до виразу (9) і обчислимо з точністю до цілого числа оптимальний обсяг випуску першої фірми:

$$Y^*_{1H} = \sqrt{\frac{2D(a-bD)Y_0}{c}} - Y_0 = \sqrt{\frac{2\cdot 3000\cdot(1000-0{,}1\cdot 3000)\cdot 1000}{400}} - 6000 = 1937 \text{ (од.)}$$

Обсяг випуску другої фірми визначимо за формулою (4):

$$Y^*_{2H} = \frac{\left(Y_0 - Y^*_{1H}\right)}{2} = \frac{(6000-1937)}{2} = 1354 \text{ (од.)}$$

Відповідні обсяги прибутку фірм обчислимо за формулою (8):

$$PR_{1H} = [1000 - 0{,}1\cdot 3000]\frac{1937}{(1937+1354)}3000 - 0{,}1\cdot 1937 = 461079 \text{ (г.о.)},$$

$$PR_{2H} = [1000 - 0{,}1\cdot 3000]\frac{1354}{(1937+1354)}3000 - 0{,}1\cdot 1354 = 322320 \text{ (г.о.)}$$

Бачимо, що перша фірма, застосовуючи стратегію, що закладена у формулі (9), отримує більший прибуток, ніж друга.

В таблиці 1 наведені розраховані вище значення в порівнянні з аналогічними показниками, розрахованими за моделями Курно та Стакельберга.

Таблиця 1

Обсяги випуску продукції дуополістів та їх прибутки, що були розраховані за різними моделями

Використана модель	Оптимальні значення показників			
	Обсяг випуску першої фірми, од.	Прибуток першої фірми, г.о.	Обсяг випуску другої фірми, од.	Прибуток другої фірми, г.о.
Курно	$Y_1^K = 2000$	$PR_1^K = 250000$	$Y_2^K = 2000$	$PR_2^K = 250000$
Стакельберга (нерівновага)	$Y_1^{\overline{S}} = 2400$	$PR_1^{\overline{S}} = 90000$	$Y_1^{\overline{S}} = 2400$	$PR_2^{\overline{S}} = 90000$
Формула (9)	$Y^*_{1H} = 1937$	$PR^*_{1H} = 461079$	$Y^*_{2H} = 1354$	$PR^*_{2H} = 322320$

Висновки:

1. Фірма, що володіє інформацією про рівень ринкового попиту на свій товар і застосовує модифіковану модель дуополії, збільшує свій середній прибуток у порівнянні з ситуаціями, коли вона діє згідно з класичними моделями Курно або Стакельберга.

2. Фірма, що застосовує модифіковану модель дуополії, неявним чином (через інформацію про обсяг свого виробництва) передає інформацію щодо зниження ринкового попиту своєму конкурентові. У результаті друга фірма збільшує свій прибуток у порівнянні з ситуаціями, коли вона діє за класичними моделями, хоча й у меншій мірі, ніж перша з названих фірм.

3. Врахування в моделі задачі про дуополію випадкової величини попиту кардинально змінює точки рівноваги. При цьому фірма-дуополіст, що володіє інформацією про ринковий попит, має значну конкурентну перевагу в порівнянні з фірмою, що не володіє такою інформацією. У результаті перша з названих фірм випускає в середньому більший обсяг продукції, отримуючи вищу величину середнього прибутку, ніж друга.

Література

1. Алімпієв Є.В. Економічні підходи протидії картельним угодам у практиці антимонопольного регулювання / Є.В. Алімпієв, К.Ф. Захарова // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – С. 243–249.

2. Бень Т. Методи визначення монополізму на ринку промислової продукції / Т. Бень, В. Сиченко // Економіка України. – 1999. – № 3. – С. 36–41.

3. Наливайко А.Й. Теорія стратегії підприємства: Сучасний стан та напрямки розвитку / Наливайко А.Й. – К. : КНЕУ, 2001. – 346 с.

4. Стиглер Дж. Теория олигополии / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2 ; под ред. В.М. Гальперина. – СПб : Экономическая школа, 2000. – 486 с.

5. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації / Г.М. Филюк. – Житомир : Видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 403 с.

Надійшла: 23.09.2017; рецензент: д. е. н., професор Григорук П.М.

УДК 65.011.46

ПРОСКУРОВИЧ О. В., ЯСТРЕМСЬКИЙ М. М., СОРОКА Л. О.
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА

В науковій статті досліджено сутність категорії «запаси» та розглянуто процес економетричного моделювання ефективності використання виробничих запасів підприємства. Проведено факторний аналіз та економетричне моделювання ефективності використання матеріальних ресурсів, що дозволяє оцінити вплив окремих факторів на зміну досліджуваного показника, здійснити прогнозування ефективності використання запасів на підприємстві.

Ключові слова: запаси, стратегічне управління виробничими запасами підприємства, ефективність використання запасів, матеріаловіддача, економетричне моделювання, прогнозування ефективності використання матеріальних запасів.

PROSKUROVYCH O., YASTREMSKIY M., SOROKA L.
Khmelnytskyi National University

MODELLING OF THE USING EFFICIENCY OF ENTERPRISE STOCKS

The purpose of writing the article is the theoretical study of the state, analysis and modelling of the increase of the efficiency of the use of materials using the correlation-regression analysis to improve the management system of material resources of the enterprise. In the scientific article, a factor analysis and econometric modelling of the efficiency of the use of material resources have been carried out, which allows us to assess the impact of individual factors on the change of the researched indicator, to make predictions about the efficiency of inventory utilization at the enterprise. The results of the factor analysis of the efficiency of the use of material resources, during the period under investigation, suggest that the reserves of further growth in the volume of commodity products is the future increase in material productivity. Correlation and regression analysis of changes in material returns under the influence of return on assets and excess of realized over commodity products allowed to determine the influence of selected factors on the dynamics of the effective indicator. As a result of the econometric modelling, a model of material return is constructed, which is adequate both for the determination coefficient and Fisher's criterion. Based on the results of econometric modelling and trend dependencies, the forecast of the level of material output for the future was carried out.

Keywords: stocks, strategic management of industrial stocks of the enterprise, efficiency of stock utilization, material productivity, econometric modelling, forecasting of the efficiency of use of material stocks.

Постановка проблеми. Успішне функціонування підприємства безперечно базується на ефективному використанні фінансових, матеріальних, сировинних, технологічних, трудових ресурсів. Для уникнення ризиків та простоїв у виробничому процесі необхідне їх накопичення на підприємстві. Категорія «запаси» передбачає формування матеріальних ресурсів для подальшого використання на підприємстві та для забезпечення безперервності процесу його діяльності [1]. Для ефективної діяльності підприємства розмір виробничих запасів повинен бути оптимальним, адже накопичення їх значного обсягу призводить до замороження коштів на тривалий термін, погіршення їх ліквідності, зростання витрат на їх утримання, а нестача запасів − до простоїв у виробництві і реалізації продукції, незадоволення вимог споживачів, а отже і зниження конкурентних переваг самого підприємства. Від характеру, обсягів, якості запасів і рівня управління ними залежить конкурентоспроможність підприємства, масштаби виробництва і ефективність його діяльності.

Все це зумовлює необхідність пошуку якісно нових підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства шляхом покращення ефективності використання матеріальних ресурсів. Діагностування дозволяє проаналізувати стан та ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства, визначити резерви та здійснити моделювання і подальше прогнозування покращення ефективності використання його ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретичних та прикладних аспектів дослідження запасів здійснили як вітчизняні науковці: В. Н. Амітан, І. А. Бондарєва, В. Ю. Желєзняк, С. В. Кошеленко, Є. В. Крикавський, Є. А. Круглова, М. А. Окландер, В. Я. Омельченко, Ю. В. Пономарьова, І. В. Федосова, В. І. Фролов, І. Б. Швець, – так і зарубіжні дослідники: Б. А. Анікін, І. І. Бажин, Д. Дж. Бауерсокс, С. А. Бєлих, А. М. Гаджинський, М. П. Гордон, М. Джиллінгем, А. М. Зєваков, К. Лайсонс, Д. М. Ламберт, М. Ліндерс, В. В. Сисоєв, Д. В. Стаханов, А. Н. Стерлігова, Дж. Р. Сток, Д. Уотерс, Дж. Шрайбфедер. Проте, залишаються недостатньо вивченими питання стратегічного управління виробничими запасами підприємства, оптимізації обсягів матеріальних ресурсів та підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на основі багатофакторного підходу. Економетричні моделі дозволяють розрахувати можливі шляхи вирішення саме цих завдань з мінімальними витратами, що і обумовило важливість та необхідність дослідження.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження стану, аналіз та моделювання підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів з використанням кореляційно-регресійного аналізу для удосконалення системи управління матеріальними ресурсами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток вітчизняної економіки відбувається за умов значної нестачі у певних видах ресурсів, погіршення ефективності використання виробничого потенціалу, зниження конкурентоспроможності її підприємств. Тому, для оптимального використання наявних ресурсів, слід застосувати системний аналіз стану, структури та ефективності використання матеріальних ресурсів, за результатами якого варто розробити конкретні пропозиції щодо покращення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Ресурсне забезпечення стратегічної діяльності підприємства повинно здійснюватись на основі розроблення ресурсних стратегій, які сприяють вирішенню таких завдань: визначення перспективних потреб підприємства в усіх видах матеріальних ресурсів; встановлення оптимально допустимих ресурсних обмежень і формування прогресивних норм витрат різноманітних матеріальних ресурсів підприємства; визначення «зон стратегічних ресурсів», можливостей їх використання шляхом збалансування обсягів і складу, термінів постачання з динамікою використання матеріальних ресурсів; розроблення заходів щодо раціонального використання ресурсів підприємства; використання логістичних підходів в системі реалізації ресурсних стратегій [2].

Стратегічне управління виробничими запасами підприємства передбачає розробку стратегії логістичного управління запасами, яка є підсистемою логістичної стратегії, що спрямована на її підтримку та представлена у вигляді довгострокового напрямку дій з розробки системи планування, використання, просування та зберігання запасів в логістичному ланцюгу для досягнення визначених цілей за оптимізації сукупних витрат. В економічній літературі виділяють наступні стратегії управління запасами [3]:

– стратегії обачності, додаткового резерву та відсотку від попиту, які втілені у наступних системах управління матеріальними потоками: MRP, MRP II, DRP, ERP, LRP, CALS, до яких варто застосувати системи управління запасами, що побудовані за моделлю EOQ, як інтегрованої системи управління запасами;

– стратегія «точно в строк», яка реалізується за такими системами управління матеріальними потоками і запасами: KANBAN, ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT;

– стратегія «визначення обмежуючих факторів», до якої під час здійснення тактичних цілей управління варто застосовувати систему управління запасами, що побудована за моделлю EOQ.

Отже, стратегічне управління виробничими запасами вважається результативним, якщо досягнуто основну мету та цілі управління підприємством. При цьому, варто особливо координувати роботу на підприємстві щодо підвищення ефективності використання його запасів.

Вітчизняними та зарубіжними вченими для діагностування ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства застосовуються такі показники: матеріаловіддача; матеріаломісткість; співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних затрат; питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції; ступінь (кількість) використання матеріалів, прибутку на одну гривню матеріальних витрат [4].

В процесі системного дослідження ефективності використання матеріальних ресурсів доцільно забезпечити всебічне оцінювання цілого комплексу показників, що сприяють ідентифікації факторів, які впливають на виявлення резервів зростання ефективності та забезпечують формування можливостей моделювання розвитку її рівня на перспективу. Особливо це твердження є справедливим в умовах низької достовірності інформації щодо оцінки виробничих запасів, зокрема що сприяє формуванню передумов для деформування репрезентативності окремих показників [4].

Діагностування вартості виробничих запасів та показників ефективності їх використання проведемо за даними підприємства харчової промисловості – ПрАТ "Деражнянський молочний завод" протягом 2010–-2016 рр. [5]. За результатами господарської діяльності протягом аналізованого періоду відбулося зростання за усіма як кількісними так і якісними показниками його роботи, крім матеріаловіддачі, чистого прибутку та показників рентабельності.

За досліджуваний період на підприємстві відбувається поступове зростання матеріальних витрат: у 2010 р. вартість виробничих запасів становить 41049 тис. грн, яка збільшилась на 32,27 % у 2011 р., на 1,93 % – у 2013 р., на 18,63 % – у 2014 р., на 37,37 % – у 2015 р. і у 2016 р. – на 15,74 % порівняно з попереднім роком і становила 134975 тис. грн. Зростання вартості матеріальних ресурсів та обсягу товарної продукції на підприємства харчової промисловості, за аналізований період, призвело до коливання матеріаловіддачі: у 2010 р., 2012 р. та у 2015 р. її розмір становить 1,01 грн, який скорочується до рівня 0,76 грн у 2011 р. та до 0,9 грн – у 2013 р., 2014 р. та 2016 р.

Динаміка складу та показників оборотності матеріальних ресурсів подано у таблиці 1

З даних таблиці 1 видно, що на підприємстві є досить значні суми виробничих запасів та готової продукції, оскільки їх збереження передбачене характеристиками самої продукції. Чистий дохід від реалізації продукції та середньорічний залишок оборотних активів на підприємстві протягом аналізованого періоду мають тенденцію до зростання. Протягом семи років значення коефіцієнту оборотності коливалося та скоротилося 42,44 %. Коефіцієнт завантаження майже не змінювався протягом аналізованого періоду. Тривалість одного обороту для оборотних фондів підприємства коливається від 17 днів у 2010 р. до 30 днів у 2014 р. та 2016 р. На досліджуваному підприємстві абсолютна потреба перевищила у сім разів його

вивільнення. Відносне вивільнення оборотних коштів з обороту відображає стабільність або зростання оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції підприємства. Відносна додаткова потреба в оборотних коштах в 2013 р. становила 0,12 тис. грн, а в 2015 р. – 0,10 тис. грн, а у 2011 р., 2012 р., 2014 р. та 2016 р. вже було відносне вивільнення в розмірі 0,45 тис. грн, 0,49 тис. грн, 1,04 тис. грн, 0,57 тис. грн відповідно. При цьому темпи зростання обсягів реалізації продукції підприємства випереджають темпи зростання залишків оборотних коштів.

Структура та ефективності використання матеріальних ресурсів наведено у таблиці 2.

Таблиця 1

Склад та показники оборотності оборотних фондів підприємства

Показники	Абсолютні значення за роками, тис. грн.							Темпи росту за роками, %					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Виробничі запаси	817	866	1094	1192	1761	2425	3127	106,00	126,33	108,96	147,73	137,71	128,95
Готова продукція	154	840	1242	1023	1477	1292	4274	545,45	147,86	82,37	144,38	87,47	330,80
Товари	87	79	101	46	39	-	-	90,80	127,85	45,54	84,78	-	-
Разом матеріальних ресурсів	1058	1785	2437	2261	3277	3717	7401	168,71	136,53	92,78	144,94	113,43	199,11
Середньорічний залишок оборотних фондів	2250	3265	4880	4290	8756	7911	12420	145,11	149,46	87,91	204,10	90,35	157,00
Виручка від реалізації продукції	47409	62096	64798	76318	104502	117859	151168	130,98	104,35	117,78	136,93	112,78	128,26
Коефіцієнт оборотності	21,07	19,02	13,28	17,79	11,93	14,90	12,17	90,26	69,82	133,98	67,09	124,83	81,70
Коефіцієнт завантаження	0,05	0,05	0,08	0,06	0,08	0,07	0,08	110,79	143,23	74,64	149,06	80,11	122,40
Тривалість одного обороту	17	19	27	20	30	24	30	110,79	143,23	74,64	149,06	80,11	122,40
Абсолютне вивільнення або додаткова потреба в оборотних коштах	-	1015	1615	-590	4466	-845	4509	-	159,11	-36,53	-756,95	-18,92	-533,61
Відносне вивільнення або додаткова потреба в оборотних коштах	-	0,45	0,49	- 0,12	1,04	- 0,10	0,57	-	109,65	-24,44	-861,05	- 9,27	-590,61

Таблиця 2

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства

Показники	абсолютні значення за роками							Темпи росту за роками, %						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2010
Обсяг товарної продукції, тис. грн.	41396	50791	55964	62984	84872	105112	131168	122,7	110,2	112,5	134,8	123,8	124,8	316,9
Матеріальні витрати, тис. грн.	41049	54297	55346	65655	90188	104381	134975	132,3	101,9	118,6	137,4	115,7	129,3	328,8
Матеріаловіддача, грн.	1,008	0,935	1,011	0,959	0,941	1,007	0,972	92,8	108,1	94,9	98,1	107,0	96,5	96,4
Матеріаломісткість, грн.	0,992	1,069	0,989	1,042	1,063	0,993	1,029	107,8	92,5	105,4	101,9	93,5	103,6	103,8
Співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних затрат, %	0,928	1,081	0,949	0,981	1,070	0,965	0,964	116,5	87,8	103,4	109,1	90,2	99,9	103,9
Питома вага матеріальних затрат у собівартості, %	89,34	88,85	87,74	87,07	89,16	89,16	91,38	99,4	98,8	99,2	102,4	100,0	102,5	102,3

За даними таблиці 2 на підприємстві з року в рік відбувається зростання вартості матеріальних ресурсів. Впродовж усього досліджуваного періоду питома вага матеріальних витрат у операційних витратах підприємства має досить високе значення і майже не змінювалась.

Для виявлення резервів зростання обсягів виробництва продукції підприємства моделюють взаємозв'язки між обсягом товарної продукції матеріальними витратами і показниками ефективності їх використання та розраховують вплив зміни цих факторів на зміну обсягу виробництва (таблиця 3).

Таблиця 3

Факторний аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства

Показники	Абсолютне відхилення за роками							Вплив факторів за роками						
	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015	2016-2010	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013	2015-2014	2016-2015	2016-2010
Обсяг товарної продукції, тис. грн.	9395	5173	7020	21888	20240	26057	89772	9 395	5 173	7 020	21 888	20 240	26 057	89 772
Сума матеріальних витрат, тис. грн.	13248	1049	10309	24533	14193	30594	93926	13360	981	10424	23535	13356	30808	94720
Матеріаловіддача, грн.	- 0,073	0,076	- 0,052	-0,018	0,066	-0,035	-0,037	-3 965	4 192	- 3 404	-1 647	6 884	-4 752	-4 948

Дані табл. 3 свідчать, що фактичний обсяг товарної продукції за сім років збільшилася на 89722 тис. грн, при цьому темп зростання становив 216,9 %. Цій ситуації сприяло: зростання матеріальних витрат на 93926 тис. грн спричинило зростання обсягу товарної продукції на 94720 тис. грн; зниження матеріаловіддачі продукції на 0,037 грн призвело до зменшення обсягу виробництва на 4948 тис. грн. Тому, протягом аналізованого періоду на підприємстві харчової промисловості резервом підвищення обсягів товарної продукції є збільшення матеріаловіддачі. Результати факторного аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів підтверджують загальну тенденцію: протягом 2010-2011 рр., з 2012 р. по 2014 р. та у 2016 р. резервами зростання обсягів товарної продукції є майбутнє підвищення матеріаловіддачі. Зокрема, у 2011 р це зростання дозволить додатково отримати товарної продукції на 9395 тис. грн, у 2013 р. – на 7020 тис. грн, у 2014 р. – на 21888 тис. грн, у 2016 р. – на 26057 тис. грн. На підприємстві харчової промисловості впродовж 2011-2012 рр. та 2014-2015 рр. спостерігалося зростання як суми матеріальних витрат на 981 тис. грн та на 13356 тис. грн, так і матеріаловіддачі – на 4192 тис. грн та на 6884 тис. грн відповідно, що дозволило збільшити випуск продукції на 5173 тис. грн у 2012 р. та на 20240 тис. грн у 2015 р. порівняно з попереднім роком. Тому, реалізація виявлених резервів дозволить підприємству збільшити обсяг товарної продукції у майбутньому.

Для оцінки системи управління матеріальними запасами підприємства харчової промисловості та прогнозування його розвитку варто застосовувати методи кореляційно-регресійного аналізу. Проведений попередньо аналіз впливу часового фактору на зміну показників ефективності використання матеріальних запасів довів не суттєвість його впливу на матеріаловіддачу (низьке значення коефіцієнта детермінації та неадекватність моделі за критерієм Фішера), тому методи трендового аналізу нами застосовуватись будуть лише для прогнозування зміни факторів на результативний показник.

Зважаючи на результати проведеного аналізу діяльності підприємства харчової промисловості основний показник ефективності використання матеріальних ресурсів – матеріаловіддача – скорочується протягом аналізованого періоду, тому варто дослідити причини такого становища (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка матеріаловіддачі та факторів, які на неї впливають

Показник		Рік						
		2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Матеріаловіддача, грн.	Y	1,0085	0,7624	1,0112	0,9593	0,9411	1,0070	0,9718
Фондовіддача, грн.	x_1	8,6820	7,6110	9,3072	7,9295	9,1074	10,6919	11,3842
Перевищення реалізованої над товарною продукцією, тис. грн.	x_2	6013	20700	8834	13334	19630	12747	20000

За даними таблиці 4, протягом аналізованого періоду матеріаловіддача скоротилась на 3,6 %, зокрема у 2011 р. – на 7,2 %, у 2013 р. – на 5,1 %, у 2014 р. – на 1,9 %, у 2016 р. – на 3,5 % порівняно з попереднім роком. Зростання відбувалося лише у 2012 р. на 8,1 % та у 2015 р. – на 7,0 %, що є позитивним моментом в управлінні ефективністю використання запасів на підприємстві. Фондовіддача скорочувалась лише у 2011 р. на 12,34 %, в усі інші періоди спостерігається її зростання. Протягом досліджуваного періоду на підприємстві відбувається перевищення реалізованої над товарною продукцією, при цьому його розмір з року в рік зростає за винятком 2012 р. та 2015 р.

За даними кореляційної матриці усі відібрані фактори досить сильно впливають на результативний показник – матеріаловіддачу. Зокрема, найбільший, проте обернений вплив на матеріаловіддачу чинить перевищення реалізованої над товарною продукцією (0,6657). Прямий вплив здійснює фондовіддача (0,5446). Сильної залежності між факторами не існує, тому побудована двофакторну модель зміни матеріаловіддачі:

$$Y = 0,75 + 0,04 \cdot x_1 - 0,00001 \cdot x_2. \quad (1)$$

Згідно побудованою моделлю найбільший вплив на матеріаловіддачу здійснює фондовіддача (0,04) і обернений вплив надає перевищення реалізованої над товарною продукцією. Згідно коефіцієнта детермінації побудована модель (1) є адекватною, оскільки значення коефіцієнта (0,8119) досить високе і вказує на те, що на 81,19 % відібрані фактори впливають на зміну матеріаловіддачі і лише 18,81 % припадає на дію інших факторів, що не включено у модель. Усі три параметри економетричної моделі є достовірними, тому що розрахункові значення критерію Стьюдента (t_{a1} = 3,31; t_{a1} = 2,80; t_{a0} = 5,61) перевищують його табличне значення (t_α = 2,78). Побудована модель (1) є адекватною і за критерієм Фішера, оскільки його розрахункове значення (8,63) перевищує табличне значення (6,94), тому за нею можна здійснювати прогнозування матеріаловіддачі на перспективу.

Для визначення впливу часового фактору на зміну як матеріаловіддачі (Y_t) так і фондовіддачі (F_t) та перевищення реалізованої над товарною продукцією (P_t), застосовано трендове прогнозування (таблиця 5) за такими моделями:

$$Y_t = 0,94 - 0,01 \cdot t + 0,002 \cdot t^2 \quad (2)$$
$$F_t = 9,14 - 0,77 \cdot t + 0,16 \cdot t^2 \quad (3)$$
$$P_t = 7963,19 + 2141,37 \cdot t - 103,16 \cdot t^2 \quad (4)$$

Таблиця 5

Результати трендового прогнозування

Роки	t	t^2	Матеріаловіддача		Фондовіддача		Перевищення реалізованої над товарною продукцією	
			Фактичні значення	Розрахункові значення	Фактичні значення	Розрахункові значення	Фактичні значення	Розрахункові значення
			Y	Y_t	x_1	F_t	x_2	P_t
2010	1	1	1,0085	0,9308	8,6820	8,5332	6013	10 001,39
2011	2	4	0,7624	0,9295	7,6110	8,2398	20700	11 833,27
2012	3	9	1,0112	0,9332	9,3072	8,2648	8834,1	13 458,83
2013	4	16	0,9593	0,9417	7,9295	8,6081	13334	14 878,06
2014	5	25	0,9411	0,9552	9,1074	9,2697	19630,1	16 090,97
2015	6	36	1,0070	0,9737	10,6919	10,2496	12747,1	17 097,56
2016	7	49	0,9718	0,9971	11,3842	11,5479	19999,6	17 897,82
2017	8	64	прогноз	1,0254	прогноз	13,1644	прогноз	18 491,76
2018	9	81		1,0586		15,0993		18 879,37

Згідно з проведеними розрахунками, за низького значення коефіцієнта детермінації часовий фактор не впливає на зміну матеріаловіддачі (0,085) та на перевищення реалізованої над товарною продукцією (0,243) і суттєво впливає на зміну фондовіддачі (0,806). За критерієм Фішера є адекватною лише модель (3), оскільки його розрахункове значення (8,31) перевищує табличне значення (6,94), тому за нею можна здійснювати прогнозування фондовіддачі на перспективу.

Підставивши зпрогнозовані на два наступних роки значення фондовіддачі і перевищення реалізованої над товарною продукцією у модель (1) здійснено прогнозування матеріаловіддачі, результати надамо у табл. 6.

Таблиця 6

Фактичні, розрахункові та прогнозні значення матеріаловіддачі, фондовіддачі та показника перевищення реалізованої над товарною продукцією

Показники		Роки								
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Матеріаловіддача	Y	1,0085	0,7624	1,0112	0,9593	0,9411	1,0070	0,9718		
Фондовіддача	x_1	8,6820	7,6110	9,3072	7,9295	9,1074	10,6919	11,3842	13,1644	15,0993
Перевищення реалізованої над товарною продукцією	x_2	6013	20700	8834	13334	19630	12747	20000	18492	18879
Змодельовані та прогнозні значення матеріаловіддачі	Y_p	1,0216	0,8205	1,0152	0,9128	0,8902	1,0264	0,9745	1,0600	1,1309
	Y_t	0,9308	0,9295	0,9332	0,9417	0,9552	0,9737	0,9971	1,0254	1,0586

Згідно з даними таблиці 6 апріорні та розрахункові значення зміни матеріаловіддачі досить наближені, що підтверджено графічним зображенням на рис. 1.

Рис. 1. Динаміка фактичних, розрахункових та прогнозних значень матеріаловіддачі

За даними табл. 6 та рис. 1 видно, що матеріаловіддача на підприємстві коливається з року в рік: поступово зростає з 2011 р. по 2012 р. та з 2014 р. по 2015 р., дещо скорочується у 2016 р. Її фактичні та розрахункові дані не сильно відрізняються, що вказує на якість проведеного моделювання. Якщо припустити, що на підприємстві у 2017 р. фондовіддача зросте і буде становити 13,16 грн, а перевищення реалізованої над товарною продукцією скоротиться і буде на рівні 18492 тис. грн, то це дозволить збільшити матеріаловіддачу на 8,77 % і досягти 1,06 грн. При подальшому зростанні у 2018 р. фондовіддачі до 15,10 грн і перевищення реалізованої над товарною продукцією сумі 18879 тис. грн підприємстві харчової промисловості рівень матеріаловіддачі становитиме 1,13 грн, що на 6,69 % більше ніж у попередньому році та на 16,04 % більше за значення 2016 р. Підвищення матеріаловіддачі якісно характеризує ефективність використання матеріальних запасів та позитивно вплине на результати господарювання підприємства.

Для покращення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємствах харчової промисловості слід застосувати систему управління запасами, яка передбачає вирішення наступних завдань: оптимізація загального розміру і структури виробничих запасів; зменшення витрат на обслуговування матеріальних витрат; забезпечення ефективного контролю за рухом матеріальних запасів.

Висновки. Досліджено стан та ефективність використання матеріальних ресурсів, проведено факторний аналіз зміни вартості виробничих запасів та матеріаловіддачі на зміну обсягу товарної продукції. Побудовано трендові та економетричні моделі зміни матеріаловіддачі та факторів, що здійснюють на неї безпосередній вплив (фондовіддачі та перевищення реалізованої над товарною продукцією). В процесі моделювання ефективності використання матеріальних ресурсів побудована економетрична модель, яка дозволяє оцінити матеріаловіддачу та прийняти вірне рішення щодо подальшої політики їх використання на підприємстві. Запропонований апарат дослідження дозволяє оцінити вплив факторів на зміну досліджуваного показника, здійснити прогнозування ефективності використання запасів на підприємстві.

Література

1. Радецька О. О. Управління витратами виробництва та проблеми ціноутворення / О. О. Радецька, О. В. Трифонова // Розвиток соціально-економічних відносин в умовах трансформації економіки України. – Хмельницький : Хмельницький національний університет, 2006. – С. 174–176.

2. Єфіменко В. І. Виробничі запаси підприємства як складова ресурсного потенціалу та особливості їх обліку / В. І. Єфіменко, М. В. Гончар // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6. – Т. 4.– С. 219–222.

3. Синиціна Ю. П. Напрями підвищення ефективності стратегічного управління запасами залізорудної сировини на металургійному підприємстві / Ю. П. Синиціна // Економічний вісник. – 2013. – № 3. – С. 175–184.

4. Бугай А. В. Аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей на прикладі підприємств машинобудівної галузі / А. В. Бугай // Вісник Запорізького національного університету. – 2009. – № 1(4). – С. 24–27.

5. Офіційний сайт ПрАТ “Деражнянський молочний завод” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmz.ua/ua/.

Надійшла: 16.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Григорук П.М.

УДК 332.1

ТЯЖКОРОБ І.В.
ДВНЗ «Університет банківської справи», Львівський інститут

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ДИНАМІЧНОГО НОРМАТИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

В статті удосконалено методичний підхід до оцінки ефективності стратегії розвитку регіону на основі динамічного нормативу соціально-економічних показників. Результати проведених розрахунків показали, що формуванню конкурентних переваг українських регіонів сприятиме інноваційна спрямованість їх економік, більш дієвий механізм залучення інвестицій та реалізації інвестиційних проектів та програм, врахування регіональних особливостей, узгодження інтересів всіх зацікавлених у реалізації стратегії сторін.

Ключові слова: стратегія, розвиток, регіон, динамічний норматив, ефективність.

TYAZHKOROB I.
Banking University, Lviv Institute

THE ESTIMATION OF STRATEGY EFFICIENCY OF REGION DEVELOPMENT ON THE BASE OF DYNAMIC NORMATIVE OF SOCIO-ECONOMIC INDEXES

The article proposes a method for assessing the effectiveness of the strategy of development of region that is based on the use of dynamic normative row of socio-economic indexes. The improved approach allows all-round and evidently to reflect dynamic of development region trends as a result of realization of strategy, to do certain conclusions about her effectiveness and define the key factors of further development. For the formation of the competitive advantages of the regions of Ukraine, the innovative direction of their economy is needed, a more effective mechanism of attracting investments and implementing investment projects and programs, account regional peculiarities, harmonizing the interests of all stakeholders in the implementation of the strategy.

Keywords: strategy, development, region, dynamic normative, efficiency.

Вступ. У нестабільних умовах господарювання, коли необхідно своєчасно реагувати на безперервно зростаючі в економіці та суспільстві зміни, конкуренцію в усіх сферах життєдіяльності, оцінити ключові чинники розвитку регіону на основі традиційного планування стає неможливим. Інструментом, що дозволяє справитися із викликами сучасності, стати на шлях структурної модернізації регіонального господарства та сформувати конкурентні переваги, є стратегічне планування. Світовий досвід регіонального стратегічного планування доводить, що від того, наскільки правильно поставлені та структуровані стратегічні цілі та завдання, наскільки раціонально використовуються ресурси та наскільки послідовно плануються заходи для їх вирішення, залежить стійкість регіональної соціально-економічної системи і, як наслідок, добробут населення. Водночас аналіз реальної вітчизняної практики регіонального стратегічного планування свідчить про його недосконаліть. Зокрема, проблемним питанням є відсутність дієвої системи моніторингу, необхідної для оцінки ефективності реалізації стратегії та прийняття відповідних рішень щодо забезпечення якісних змін в обставинах, що склались. У зв'язку цим важливим науковим завданням є пошук нових методичних схем та прийомів дослідження та оцінки стратегій соціально-економічного розвитку регіону і на цій основі підвищення ефективності розроблюваних стратегій.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Головним критерієм якості стратегій є не тільки певні економічні результати розвитку, а й їх структура. Структурні зміни знаходять своє відображення в сукупності пріоритетів в зростанні економічних показників, тобто в їх пропорціях. Вони є вагомим стратегічним резервом в процесі створення конкурентних переваг та підвищенні ефективності економіки регіону. Водночас реалізація стратегії завжди супроводжується певними змінами співвідношень у зростанні показників. Тому оцінити ефективність стратегії розвитку регіону можна шляхом співставлення ступеня відповідності фактичної структури показників розвитку нормативній (еталонній) структурі показників. Тобто чим вищим буде ступінь відповідності фактичної та нормативної структур економічних показників, тим вищою буде раціональність, результативність стратегії та гармонійний розвиток соціально-економічної системи будь-якого рівня.

Ідея побудови динамічних нормативів вперше була опублікована у наукових працях І. М. Сироєжина [1]. В своїй концепції виміру ефективності діяльності професор використав підхід, заснований на впорядкуванні показників для моделювання ефективного режиму реалізації функціонування господарської системи. Вчений зазначив, що в якості еталонного режиму може виступати і стратегія розвитку системи, тому такий динамічний норматив може бути також названий стратегічним.

Даний підхід отримав подальшого розвитку при визначенні рівня соціально-економічного розвитку як підприємства, так і регіону. Так, В. О. Вінокуров при дослідженні та оцінці стратегії розвитку підприємства взяв за основу концепцію «пропорційного економічного зростання» або «динамічного нормативного ряду», згідно якої фактична структура показників відображає реальні пріоритети у зростанні

показників, а нормативна структура – вимоги ефективного розвитку підприємства, за яким забезпечується розширене виробництво [2]. Сучасні публікації у цьому напрямку містять пропозиції щодо виведення зі співвідношення, яке відображає нормативний ряд, неіснуючих в економічних розрахунках показників (показник нормативно-чистої продукції), та введення в базову формулу додаткових співвідношень, які модифікують її структуру, зокрема доповнення базової системи нерівностей темпом зміни собівартості [3], темпом зростання нематеріальних активів і продуктивності праці [4], а також темпом зростання основних фондів [5].

Можливість оцінити ефективність регіональних стратегій, в тому числі проводити моніторинг реалізації інвестиційної стратегії регіону, із застосуванням методу динамічного нормативу досліджено в авторських методиках [6–8]. Їх апробація дозволила виявити основні проблеми соціально-економічного розвитку регіону на стратегічних і тактичних рівнях [6; 7], оцінити відповідність динаміки інвестиційної активності та результатів інвестиційної діяльності еталонним режимам [8]. Крім того, серед основних переваг цих методичних підходів можна виділити такі: оцінка стратегій регіонального розвитку проводиться за інтегральним (зведеним) індексом показників (коефіцієнт рангової кореляції Спірмена, коефіцієнт рангової кореляції Кендалла та узагальнюючий їх показник), що забезпечує цілісність отриманих результатів; відсутність експертних оцінок під час проведення дослідження, що у підсумку підвищує об'єктивність отриманих результатів; можливість проведення оцінки у динаміці, що дозволяє проводити порівняльний аналіз у різних часових проміжках. Зазначені методики мають й такі загальні недоліки: вони включають різну кількість показників (від 5 до 10); в них не представлено показники інноваційного характеру розвитку регіону або їх подано окремим співвідношенням без врахування соціальної складової; не визначено період, протягом якого слід проводити оцінку, що породжує серед фахівців невизначеність щодо часового проміжку (у публікаціях аналізується період у три, п'ять або десять років). Відтак метою даної статті є удосконалення методичного підходу щодо оцінки ефективності регіональних стратегій, який дозволив би всебічно й наочно відобразити тенденції у розвитку регіону та визначити ключові фактори його подальшого розвитку.

Результати дослідження. Відомо, що якість динамічного ряду, відтак і якість оцінювання регіональних стратегій, залежить, перш за все, від складу включених в нього показників, які мають відповідати таким вимогам: повинні відображати цілісний характер діяльності системи; бути доступними з існуючої звітності та мати єдиний період спостереження; бути не похідними, а первинними; представляти собою відносно невелику кількість [7, с. 35]. При цьому, як правило, використовують експертний або логічний метод відбору показників [2, с. 125; 7, с. 35]. Зокрема, згідно з останнім методом ранжування у норматив проводиться на основі якісного аналізу руху показників або попарних порівнянь з урахуванням умов інтенсивного типу розвитку. Крім того, дослідження реалізації стратегії з використанням ланцюгових темпів зростання, що дозволяють оцінювати зміни рівня реалізації стратегії між двома суміжними періодами, характеризують мінливість економічної політики та визначають динаміку структури дотриманих та порушених нормативних співвідношень [7, с. 36].

Отже, враховуючи вище наведені положення та основні переваги уже існуючих методів оцінки, а також уникаючи їхніх недоліків, пропонуємо логіку відбору показників та встановлення темпів зростання (T_i), яка полягає в тому, що за рахунок ефективних вкладень ($T_{ВРП}>T_{КІ}$) забезпечується випереджаюче зростання обсягів промислового ($T_{ПП}$) та сільськогосподарського ($T_{СГ}$) виробництва, а також вартості інноваційної продукції ($T_{ІнП}$), відбувається прискорене зростання доданої вартості ($T_{ВРП}$). Окрім того, умови передбачають необхідність покращення структури споживання населення ($T_{ДН}>T_{РТО}$), зростання сукупної продуктивності праці ($T_{ВРП}>T_Ч$), зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище ($T_{ПП}>T_{ТЕР}$), зниження рівня безробіття ($T_Ч>T_Б$). Близькість фактичної динаміки до нормативного ряду, який має бути не спадним (>1 або >100%), свідчитиме про відповідність розвитку за соціально-економічними та інноваційними факторами (формула 1).

$$T_{ВРП}>T_{ДН}>T_{РТО}>T_{ІнП}>T_{ПП}>T_{СГ}>T_{КІ}>T_Ч>T_{ТЕР}>T_Б>1, \quad (1)$$

де *ВРП* – валовий регіональний продукт; *ДН* – наявні доходи населення; *РТО* – роздрібний товарооборот підприємств; *ІнП* – обсяг реалізованої інноваційної продукції; *ПП* – обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг); *СГ* – продукція сільського господарства; *КІ* – капітальні інвестиції; *Ч* – чисельність наявного населення; *ТЕР* – обсяг використання паливно-енергетичних ресурсів (природного газу); *ТБ* – безробітне населення.

Для визначення ступеня відповідності нормативного та фактичного ряду показників застосуємо коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (формула 2):

$$K = 1 - \frac{6 \cdot S(d)^2}{n^3 - n}, \quad (2)$$

де $S(d)^2$ – сума квадратів різниць рангів показників у ряду; n – кількість рангів у ряду.

Щодо періоду, протягом якого слід проводити оцінку ефективності стратегії соціально-економічного та інноваційного розвитку регіону, то зазначимо, що у 2006 р. було розроблено Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року [9]. Постановою, що вводить у дію Стратегію [10], було унормовано обов'язковість розробки та розгляду місцевими радами регіональних стратегій у

тримісячний термін після ухвалення згаданого Закону. Однак процес розробки і ухвалення обласними радами, Верховною Радою АР Крим та міськими радами міст Києва і Севастополя тривав аж до 2008 року. Тому, вважаємо, що доцільно оцінювати ефективність регіональних стратегій за період 2008–2015 рр.

Таким чином, результати проведених за формулами 1 та 2 розрахунків показали, що протягом всього періоду реалізації регіональних стратегії досягнуті пропорції соціально-економічних показників не в повній мірі відповідали їх нормативному ряду динаміки. Так, у 2008-2009 рр. зв'язок між стратегічним та фактичним рядами динаміки для всіх регіонів був слабким та нестійким, оскільки значення коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена були нижчими, ніж 0,5, та коливались в межах від -0,442 до 0,261. Такі низькі значення можна пояснити тим, що в цей період регіони не змогли оперативно адаптувати свої стратегії до стрімкого погіршення економічної ситуації, зниженню інвестиційної активності та спаду промислового та сільськогосподарського виробництва, обумовлених світовою фінансово-економічною кризою.

У наступних роках (2009-2010 рр.) в економіці більшості регіонів України спостерігалося деяке пожвавлення та ефективність стратегій дещо підвищилась. Зокрема, згідно з нормативним рядом динаміки показників функціонували: Дніпропетровська, Донецька, Львівська, Хмельницька – на 50–60%; АРК, Волинська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Полтавська, Сумська – на 60–70%; Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Київська, Миколаївська – на 70–80%. Лише п'ять областей не змогли подолати бар'єрне значення коефіцієнта рангової кореляції у 0,5, серед них Запорізька, Одеська, Рівненська, Тернопільська та Харківська області.

З 2010 по 2013 р. регіони розвивались нерівномірно та результативність реалізації регіональних стратегій була різною. За цей період стратегія третини регіонів була низько ефективною (0,5>K). Для переважної більшості регіонів стратегія характеризувалась коефіцієнтом кореляції в межах 0,5>K>0,8. Тільки три регіони мали стійкий й тісний зв'язок між нормативним та фактичним рядами динаміки (0,8>K>0,9) – це Чернівецька обл. (у 2010-2011 рр.), Закарпатська й Львівська обл. (у 2011-2012 рр.).

У 2013-2014 рр. внаслідок непередбачуваних політичних подій всі регіони України, окрім Рівненської області, мали знову слабку кореляцію між стратегічним та фактичним рядом динаміки показників (K<0,5), що зумовило зниження результативності реалізованих стратегій. До кінця 2015 р. позитивні зрушення мали лише декілька регіонів – Волинська, Київська, Одеська, Чернівецька (0,5>K>0,6) та Львівська, Полтавська, Харківська (0,6>K>0,7).

В цілому слід зазначити, що у 2008–2015 рр. коефіцієнти рангової кореляції швидко змінювали своє значення з великою амплітудою, що свідчить про неефективне використання наявного виробничого та управлінського потенціалу регіонів. Наприклад, для Хмельницької області коефіцієнт зростав від -0,115 (2008-2009 рр.) до 0,721 (2011-2012 рр.), а далі знижувався до 0,273 (2014-2015 рр.). Крім того, ранг деяких показників також часто змінювався в динамічному ряду (наприклад, для Хмельницької області ранг темпу зростання валового регіонального продукту змінювався в різні роки від «1» до «6»), причиною цьому стала часта зміна цілей та напрямків розвитку, відсутність системи критеріїв, за допомогою яких можна розробляти та реалізовувати стратегії розвитку, підвищуючи результативність функціонування регіону. Отже, затверджені стратегічні плани були непродуманими, в них не знайшли повного відображення власні сильні та слабкі сторони, не знайшли широкого використання й інтенсивні чинники розвитку, що не дозволило регіонам реалізувати чітку стратегію якісного розвитку. В управлінні всіма регіонами переважали поточні та оперативні рішення, які здійснювались з урахуванням короткострокових обставин та майже повної відсутності певної лінії стратегічної поведінки. Внаслідок більшість регіонів України, хоча й мали загальну позитивну тенденцію ефективності реалізації стратегії, та вона виявилась нестійкою.

Висновки. Таким чином, проведені розрахунки показали, що формуванню конкурентних переваг українських регіонів сприятиме інноваційна спрямованість їх економік, більш дієвий механізм залучення інвестицій та реалізації інвестиційних проектів та програм, врахування регіональних особливостей, узгодження інтересів всіх зацікавлених у реалізації стратегії сторін.

Література

1. Сыроежин И. М. Совершенствованиесистемыпоказателейэффективности и качества / И. М. Сыроежин. – М. : Экономика, 1980. – 192 с.

2. Винокуров, В.А. Организация стратегического управления на предприятии / В.А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.

3. Булгакова, Л.Н. Операционныйлеверидж. Золотое правило экономики. Теория и практика / Л.Н.Булгакова// Финансовый менеджмент. – 2001. – №4. – С. 14-21.

4. Трифилова, А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.А. Трифилова– М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.

5. Тяжкороб І.В. Оцінка поточної стратегії як важливий етап управління підприємством / І.В. Тяжкороб // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць. – Київ: КНЕУ, 2011. – Вип. 28. – С. 85-91.

6. Сментина Н. В. Застосування моделі динамічного нормативу для оцінки ефективності функціонування соціально-економічних систем за результатами реалізації стратегій / Н. В. Сментина // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2014. – №10 (287) . – С. 44-50.

7. Ускова Т.В. Оценкареализациистратегииразвитиярегиона / Т. В. Ускова, Р.Ю. Селименков, В. Я. Асанович // Экономические и социальныеперемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. - № 1(37). – С. 31-40.

8. Панягина А. Е. Формированиецелеориентированнойинвестиционнойполитикирегиона: Монография / А. Е. Панягина. – М. : Самполиграфист, 2016. – 252 с.

9. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV[Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2850-15

10. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:zakon.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-п

Надійшла: 22.09.2017; рецензент: д. е. н., проф. Пшик Б.І.

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://vestnik.ho.com.ua/rules/

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку . Ум. друк. арк. 36,27. Обл.-вид. арк. 34,82
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
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