

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького
національного
університету

Економічні науки

2018, № 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2018, Issue 1

Хмельницький 2018

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, 2018, № 1 (254)

**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. **Войнаренко М. П.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України,

Голова редакційної колегії **серії «Економічні науки»** 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);
Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща);
Гесць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григоруку П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія);
Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.;
Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.;
Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.;
Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.;
Рудніченко Є. М., д. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семікіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.;
Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троціковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.;
Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.;
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 № 10 від 30.01.2018

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, 2018
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2018

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ДЕНИСЕНКО М. П., КОЛІСНІЧЕНКО П. Т. НАПРЯМИ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	7
КОВАЛЕНКО В. В. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	11
МАЛЬЧИК М. В., ОПЛАЧКО І. О. РЕФЛЕКСИВНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	16
ОЛІЙНИК Н. М., СЕМЕНОВА Г. Ю., МАКАРЕНКО С. М. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ	21
САКУН Л. М., ДОРОЖКІНА Г. М., ОРЛОВА К. О. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ	27
ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П., ДІЯНОВ І. П., РЯБИКІНА Н. І., ХОРОЛЬСЬКИЙ К. Д. БАГАТОРІВНЕВА СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ Й ДІАГНОСТИКИ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН	33
ЯРЕМКО С. А. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ЕКСПЕРТНИХ СИСТЕМ	42

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

БАБЕНКО О. М. ІНСТРУМЕНТИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	49
БІЛЯВСЬКИЙ В. М., ВЛАСЕНКО В. В. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ 5 S ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	54
ВЕДЕРНІКОВ М. Д., ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В., ЗЕЛЕНА М. І. ВДОСКОНАЛЕННЯ ТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК КЛЮЧОВОГО ЕЛЕМЕНТУ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ	61
КОВАЛЕНКО І. М., КОВАЛЕНКО М. П. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА І КУЛЬТУРНІ ВИМІРИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	68

МЕЛЬНИЧУК Д. П., ШПИТАЛЕНКО Г. А. РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФУНКЦІОНАЛ-ІМПЕРАТИВИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	74
---	----

ОЛІЙНИК О. О. СУЧАСНИЙ ФОРМАТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	80
---	----

ОБЛІК ТА АУДИТ І ОПОДАТКУВАННЯ

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г., ВАКУЛОВА В. О. ОСОБЛИВОСТІ ПОДАЧІ ЗВІТНОСТІ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ	85
--	----

НЕЧИПОРУК Н. В. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ	89
--	----

ТОЛМАЧОВА А. М., ПАНЧЕНКОВА Ю. В. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ПРОФСПІЛКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	97
--	----

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г., ШЕХЛОВИЧ А. М., РУДИК С. А. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	101
--	-----

РЗАСВА Т. Г., АНТОНЮК П. П., ПОДОКОПНА О. Я. АНАЛІТИЧНІ ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	106
--	-----

ЧЕРЕП А. В., ІВАНОВА А. Г. ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	112
--	-----

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ Д. М., ГАЛКІНА Ю. В. ОФШОРНИЙ БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС: ПРОБЛЕМА «ВИТОКУ КАПІТАЛУ» З УКРАЇНИ	118
---	-----

ГУДЗОВАТА О. О. ОБґРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРУ ДЕРЖАВИ	122
--	-----

ЛАНГ С. Р. МІСЦЕ АНДЕРАЙТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ	127
--	-----

МОРГАЧОВ І. В. ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ДОВОАЛЮТНОЇ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ	131
ОЛІЙНИК А. В., АТАМАНОВА Ю. І. ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	135
ПОПОВИЧ Л. О. ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	142
САЛАЙЧУК О. М. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ГАРАНТІЙ У СИСТЕМІ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ	148
ЧЕНАШ В. С., КОВАЛЬЧУК Ю. В. МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК У ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	156

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

ГАЛЮК Я. Д., СТАДНИК В. В. МОЖЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	160
ГРИГОР'ЄВА Л. В. ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МЕДІА-МАРКЕТИНГУ В ПРОСУВАННІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ	166
КУЧМЕНКО В. О. МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ	171

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

RAKOSII PAVLO, GARAFONOVA OLGA, VARABAS DMYTRO EFQM EXCELLENCE MODEL: STRUCTURE AND BENEFITS	177
БАБЕНКО В. А. МЕТОДИ И МОДЕЛИ ОЦЕНИВАНИЯ РИСКА НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	182
БОНДАР О. В., ТАНАСІЄНКО Н. П. ДИНАМІКА СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ТОВАРІВ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ	187
ВОЛОШИН В. І., ВАСИЛЬЦІВ В. Г. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	192

ГАВЛОВСЬКА Н. І., РУДНІЧЕНКО Є. М., ГАВЛОВСЬКА В. І. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	197
КРИВЕНКО Н. В. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: РЕГУЛЮВАННЯ	203
ПАТРАМАНСЬКА Л. Ю. ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ	209
ПУНІН Ю. О. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ОКРЕМИХ ВИДІВ ГНУЧКОГО ПАКУВАННЯ В УКРАЇНІ	216
ТОРБ'ЯК Б. М. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ РИНКІВ	220
ЯРЕМЕНКО О. Ф. ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НАПРЯМ СУЧАСНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ	225

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 334.012.64

ДЕНИСЕНКО М. П.

Київський національний університет технологій та дизайну

КОЛІСНІЧЕНКО П. Т.

Уманський державний педагогічний університет

НАПРЯМИ ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

У статті подано огляд та опис структурно-функціональних елементів для формування науково-методичного підходу щодо оцінювання рівня економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу. Ці елементи економічної безпеки запропоновано поєднати у десять груп. Точність, однозначність проведеної оцінки відбувається завдяки отриманню інтегрального показника. Запропоновано послідовність етапів процесу оцінювання рівня економічної безпеки підприємств у системі управління їх економічною безпекою.

Ключові слова: економічна безпека, малі та середні підприємства, елементи, інтегральний показник.

DENYSENKO M.

Kyiv National University of Technologies and Design

KOLISNICHENKO P.

Uman State Pedagogical University

DIRECTIONS FOR ASSESSMENT THE ECONOMIC SECURITY LEVEL OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The article provides an overview of structural and functional elements for the formation of a scientific and methodological approach for assessment the economic security level of small and medium-sized enterprises. The list of structural and functional elements for assessment the economic security level of small and medium-sized businesses has been substantiated. In the proposed approach, elements of economic security have been grouped into ten general groups. This system of elements includes: macroeconomic security, personnel and intellectual security, technological level security, innovative security, economic and investment security, environmental safety, financial and social security. All elements should be considered from the point of view of an integrated approach to management. The system of elements of economic security is needed to form a methodical approach to assessment the economic security level of small and medium-sized enterprises. The sequence of the process for assessment the economic security level of small and medium-sized enterprises in the system of economic security management has been proposed. A comprehensive assessment the economic security level of small and medium-sized businesses should be carried out in seven stages and includes: substantiation of criteria and elements of economic security; development of a scale of integral indicator of economic security; estimation of elements of economic security; estimation of integral index of economic security; analysis of the factors that have the greatest and least impact on the state of economic security; develop recommendations for eliminating threats and reducing risks; forecasted estimation of economic security level of SMEs and elements. Accuracy, unambiguity of the assessment the economic security occurs through the calculation of the integral indicator.

Keywords: economic security, small and medium enterprises, elements, integral indicator.

Вступ. Підвищений інтерес продовжує викликати квінтесенція економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ), оскільки пов'язана із ґрунтовним опрацюванням чималого кола різноманітних проблем. Здебільшого проблемні питання діяльності підприємств малого та середнього бізнесу досліджуються відокремлено від процесу оцінювання економічної безпеки як складної системи, якою є сьогочасний суб'єкт господарювання. У дослідженні економічних систем різного рівня ієрархії управління, зокрема, що проводять господарську діяльність, оцінювання рівня економічної безпеки як системної ознаки є доволі новим напрямом. Він виник як наслідок реагування суб'єктів господарювання на ринкові колізії та наукової громадськості на вирішення завдань, що пов'язані із виживання економічних одиниць у динамічності та невизначеному середовищі. Таким чином, складність функціонування та розвитку підприємств МСБ, подальша низька ефективність запропонованих і впроваджених заходів пояснює брак науково-теоретичних розробок, що підвищує значимість й актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика плеяда науковців розглядають питання оцінювання рівня економічної безпеки на рівні регіону або держави, зокрема такі, як Т. Васильців, В. Геєць, С. Довбня, Н. Гічова, С.М. Ілляшенко, Д. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, Є. Олейніков, В. Пономарьов, С. Міщенко та інші. Суттєвий внесок у формування теоретико-методологічного та практичного підґрунтя комплексної оцінки рівня економічної безпеки малих та середніх підприємств належить відомим економістам, таким, як О. Бородіна, Р. Дронов, І. Євдокимов, В. Забродський, С. Покропивний, Е. Олейніков, О.В. Атаманова, С. Ільяшенко, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та інші. Позаяк посилену концентрацію уваги варто відвести розгляду описаного вище питання в контексті господарської діяльності підприємств різних розмірів.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз структурно-функціональних елементів та формування послідовності етапів оцінювання рівня економічної безпеки підприємств МСБ у системі управління їх економічною безпекою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система економічної безпеки підприємств МСБ охоплює низку структурно-функціональних елементів, завданням яких постає відображення усіх орієнтирів економічної безпеки. Усі елементи економічної безпеки мають різний зміст і характеристики, однак у системі доповнюють і взаємодіють між собою [1–4, 8]. Розроблення методичного підходу до оцінки економічної безпеки підприємств МСБ вимагає насамперед визначення комплексу елементів економічної безпеки, критеріїв для проведення оцінки елементів, меж зміни рівнів економічної безпеки. Освоєння наукових джерел виявило відсутність єдиної думки щодо підходу оцінки безпеки підприємств малого та середнього бізнесу [5–7]. Управління економічною безпекою малих та середніх підприємств повинно охоплювати формування та реалізацію комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємств МСБ.

Комплексна оцінка рівня економічної безпеки підприємств МСБ має проводитись відповідно до таких етапів:

1. Обґрунтування критеріїв та структурно-функціональних елементів економічної безпеки підприємств МСБ.
2. Розроблення шкали значень інтегрального показника економічної безпеки підприємств МСБ.
3. Оцінювання структурно-функціональних елементів економічної безпеки підприємств.
4. Оцінювання інтегрального показника економічної безпеки підприємств МСБ.
5. Аналіз чинників, що найбільше та найменше впливають на зміну стану економічної безпеки.
6. Розроблення рекомендацій щодо усунення загроз та зниження ризиків відповідно до кожного структурно-функціонального елементу.
7. Прогнозна оцінка рівня економічної безпеки підприємств МСБ загалом і за структурно-функціональними елементами.

Оцінювання рівня економічної безпеки МСП доцільно включити у систему управління економічною безпекою малих і середніх підприємств та розглядати як безперервний аналіз, моніторинг середовища підприємств, що ґрунтується на виявленні стану економічної безпеки підприємств та його структурно-функціональних елементів, прогнозуванні майбутніх тенденцій, розробленні пропозицій щодо підсилення економічної безпеки підприємств, виявленні загроз і ризиків, прогнозованих дестабілізуючих чинників.

Для комплексного оцінювання економічної безпеки підприємств МСБ на мезо- та макрорівні підхід до вибору структурно-функціональних елементів та їхніх критеріїв варто переглянути і трансформувати у найбільш прийнятний, оскільки відчувається гостра недостатність у кількісній інформації. Узагальнивши доробки економічної думки щодо цієї проблеми, варто виділити такі структурно-функціональні елементи: безпека на макроекономічному рівні, кадрово-інтелектуальна, фінансова, інвестиційна, інноваційна, соціальна, екологічна, інформаційно-аналітична, нормативно-правова, техніко-технологічна.

Безпека на макроекономічному рівні визначається станом функціонування економіки держави, що впливає на розвиток усіх суб'єктів господарювання, зокрема, підприємств МСБ, адже якість функціонування суб'єктів господарювання залежить від рівня розвитку національного господарства, макроекономічної системи.

Кадрово-інтелектуальна безпека характеризує той ступінь економічної безпеки підприємств, коли діяльність МСБ зумовлена рівнем, компетенціями і здібностями, досвідом, навиками, професіоналізмом, складом, ефективності персоналу підприємств, ефективності його потенціалу.

Фінансова безпека МСБ передбачає ситуацію результативного та ефективного застосування фінансових ресурсів з метою отримання сформованих стратегічних цілей діяльності підприємств, а саме: високий рівень прибутку за мінімального ступеня ризику, максимальний рівень рентабельності та інших показників діяльності підприємств, нарощення його ринкової вартості. Ця сфера безпеки дає змогу забезпечити фінансову стійкість підприємств МСБ, підтримку належного рівня ліквідності, регулювання впливу різного виду чинників на економічну безпеку, що спричиняють негаразди у діяльності МСП відповідно до напрямів фінансової та господарської їх діяльності. Суть інвестиційної безпеки як елемента економічної безпеки полягає у акцентуванні уваги підприємств МСБ на підтримці належного рівня інвестиційної діяльності, зокрема, вкладенні інвестицій в основний капітал, розвиток капітальних інвестицій для власного стратегічного майбуття, підвищення інвестиційної активності, закупівлю новітніх технологій чи оновлення, модернізацію устаткування.

Зміст інноваційного елементу економічної безпеки малого та середнього підприємництва – це приваблення, розподіл та спрямування інвестицій, ресурсів на наукові розробки та дослідження, купівлю патентів, ліцензій, ноу-хау, впровадження у виробництво інновацій, технологій, нових процесів. Саме інноваційний елемент економічної безпеки характеризує рівень інноваційного розвитку малих та середніх підприємств, можливості підвищення конкурентоспроможності.

Екологічний елемент економічної безпеки спрямований на дотримання норм і нормативів в екологічній сфері, що стосуються законів ведення технологічних процесів та виробництва товарів;

недопущення втрати сегментів ринків у тих державах, де діють суворіші норми екологічного законодавства; найнижчий рівень втрат від санкцій (адміністративних) щодо забруднення природного середовища. Соціальний елемент економічної безпеки малого та середнього підприємництва – забезпечення належного рівня життя працівників, доходів, створення належних умов відпочинку та праці персоналу у робочому середовищі підприємств, надання соціальних гарантій, захист їхніх прав. Це все, що сприяє зростанню рівня соціального добробуту усіх працівників, а загалом забезпечують економічну стабільність і конкурентоспроможність суб'єктів МСБ.

Інформаційно-аналітична безпека характеризує той ступінь економічної безпеки підприємств, коли діяльність МСБ спрямована на здійснення комплексу функціональних обов'язків щодо інформаційного й аналітичного забезпечення для налагодження ефективної роботи підприємств. Також цей елемент зорієнтований на виявлення міри негативного впливу різних чинників на інформаційну безпеку; оцінювання ступеня інформаційної безпеки МСП; встановлення недоліків у ході роботи аналітиків із підтримки інформаційного елементу безпеки; вироблення превентивних заходів для її підсилення, зміцнення, аналітичного забезпечення проведення оцінювання ефективності.

Нормативно-правова безпека у своєму змісті охоплює нормативне та правове підґрунтя, що потрібне для ефективної роботи підприємств. Основні загрози, які з'являються у цьому сегменті для МСП: недотримання усіх юридичних прав персоналу, підприємств загалом; низький рівень правового захисту інтересів працівників, підприємств МСБ у перспективі, у сфері ділової документації; недостатній рівень дотримання норм на право інтелектуальної власності, зокрема патентного права; недотримання комерційної таємниці, розголошення з різних мотивів комерційно вагомих відомостей; низький ступінь кваліфікації та компетенцій персоналу юридичних відділів; часта зміна законодавчих документів не сприяє стабілізації роботи підприємств.

Техніко-технологічний елемент дає змогу сформувати комплекс підтримки встановленого рівня технологій і техніки, яка перебуває в розпорядженні підприємств, визначити відповідність цих технологій передовим світовим прикладам, стандартам. Найбільшу небезпеку становлять проблеми старіння техніки і технології (фізичне, моральне), дії та заходи, які зорієнтовані і мають на меті руйнування техніко-технологічного потенціалу суб'єктів господарювання, недотримання технологічних норм і дисципліни.

Таким чином, економічну безпеку МСП доцільно виразити як комплекс елементів, управління якими відбувається із використанням головних функцій, принципів, підходів менеджменту. Усі ці елементи взаємопов'язані і взаємодіють між собою, а зміна будь якого елемента зумовить негайну зміну всіх інших, що слугуватиме появі нових властивостей і ознак рівня економічної безпеки. Тому всі елементи треба розглядати з точки зору комплексного підходу до управління. Економічна безпека підприємств МСБ у певній мірі співвіднесена із системою елементів, які охоплюють і зачіпають надзвичайно важливі сторони господарської діяльності суб'єктів господарювання. Водночас економічна безпека малих і середніх підприємств має вплив на рівень національної безпеки країни через міру досягнення національних інтересів.

Висновки. Економічна безпека підприємств МСБ характеризується певною сукупністю елементів, якісних і кількісних показників, кожен з яких відіграє важливу роль. Головним напрямом у процесі управління економічною безпекою малих і середніх підприємств є оптимальна послідовність проведення оцінки рівня їх економічної безпеки. Важливою ціллю досягнення найвищого рівня економічної безпеки малих та середніх підприємств є формування дій і заходів забезпечення та підтримки максимальної безпеки головних структурно-функціональних елементів діяльності МСП, основних напрямків безпеки.

Література

1. Голованова Н.Б. Формирование подходов к оценке экономической безопасности субъекта хозяйствования / Н.Б. Голованова // Доклады ТУСУРа. – 2014. – № 2 (32). – С. 294–300.
2. Економічна безпека підприємництва України: теорія, практика, напрями зміцнення : монографія / З. Юринець, Б. Байда. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 188 с.
3. Євдокімов Ф. І. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / Ф. І. Євдокімов, О. В. Мізіна, О. О. Бородіна // Наукові праці ДонНТУ. – 2002. – № 47. – С. 6–12.
4. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С.Н. Ильяшенко // Научные труды ДонНТУ. – 2002. – № 48. – С. 16–22.
5. Кулагина Н.А. Экономическая безопасность молочной промышленности: оценка и возможности повышения в условиях региона : монографія / Кулагина Н.А., Атаманова О.В. – Брянск : Ладомир, 2012. – 215 с.
6. Основы экономической безопасности : государство, регион, предприятие, личность : учеб.-практ. пособ. / под ред. Е. А. Олейникова. – М. : Интел-Синтез, 1997. – 288 с.
7. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч. ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г. ; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2009. – 394 с.
8. Yurynets Z. Country's economic competitiveness increasing within innovation component / Z. Yurynets, B. Bayda, O. Petrush // Economic Annals – XXI. – 2015. – № 9-10. – P. 32–35.

References

1. Golovanova N.B. Formirovanie podhodov k otsenke ekonomicheskoy bezopasnosti sub'ekta hozyaystvovaniya // Doklady TUSURa. – 2014. – № 2 (32). – P. 294-300
2. Yurinets Z., Bayda B. Ekonomichna bezpeka pidpriemnitstva Ukrayini: teoriya, praktika, napryami zmitsnennya Monografiya. Lviv: LNU imeni Ivana Franka, 2014. – 188 s.
3. Evdokimov F. I., Mizina O. V., Borodina O. O. Uzagalnyuyucha otsinka finansovoyi skladovoyi rivnya ekonomichnoyi bezpeki pidpriemstva // Naukovi pratsi DonNTU. – 2002. – № 47. – P. 6-12.
4. Ilyashenko S. N. Otsenka sostavlyayuschih ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya // Nauchnye trudy DonNTU. – 2002. – № 48. – P. 16-22.
5. Kulagina H.A., Atamanova O.V. Ekonomicheskaya bezopasnost molochnoy promyishlennosti: otsenka i vozmozhnosti povysheniya v usloviyah regiona: monografiya. Bryansk: Lodomir, 2012. – 215 s.
6. Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti : gosudarstvo, region, predpriyatie, lichnost : ucheb.-prakt. posob. / Pod red. E. A. Oleynikova. – M. : Intel-Sintez, 1997. – 288 s.
7. Ekonomicheskaya bezopasnost: teoriya, metodologiya, praktika / pod nauch. red. Nikitenko P.G., Bulavko V.G.; Institut ekonomiki NAN Belarusi. Minsk: Pravo i ekonomika, 2009. – 394 s.
8. Yurinets Z., Bayda B., Petrush O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component // Economic Annals – XXI. – 2015. – № 9-10. – P. 32-35

Рецензія/Peer review : 29.01.2018
Надрукована/Printed : 05.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Хоронжий А.Г.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто сутність аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства. Визначено основні функціональні складові групи показників економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, аналітичне забезпечення, індикатори економічної безпеки, виробнича безпека, фінансова безпека, кадрова безпека.

KOVALENKO V.
Khmelnitsky National University

ANALYTICAL PROVISION OF ECONOMIC SECURITY OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES

The modern stage of development of economic relations in Ukraine is accompanied by the transformation of forms and methods of state regulation, changing conditions of economic activity, increasing competition between enterprises, decentralization and diversification of production, strengthening of the influence on the activity of economic entities of the environment, the main feature of which is uncertainty. These processes lead to the loss of domestic markets by domestic enterprises, the deterioration of their financial situation and the outflow of highly skilled personnel and scientific and technological developments. In order to ensure sustainable operation and development of economic activity, subjects are forced to seek the mechanisms of rapid adaptation to modern economic conditions, taking into account factors of uncertainty and instability of the economic environment. In the conditions of limited possibilities for obtaining information necessary for the subjects of domestic business due to the absence of certain legal norms, analytical work methods are the main means of formation of information resources of all types of enterprises. The main purpose of analytical support is manifested in minimizing the risks associated with inaccurate information and measuring the assessment of the state and level of economic security of the enterprise. Analytical support provides a quantitative and qualitative assessment of the changes that occur with the research object. It allows you to track trends in both positive and negative (undesirable) phenomena in advance. Using various methods of analysis, variants of managerial decisions are developed which allow to level off the influence of negative tendencies and create favorable conditions for completely safe operation and sustainable development of the enterprise.

Keywords: economic security, analytical support, indicators of economic security, industrial safety, financial security, personnel security.

Постановка проблеми. Оцінка економічної безпеки підприємства є необхідною умовою побудови ефективної системи управління. Крім того, необхідно обґрунтувати рівень економічної безпеки підприємств на різних рівнях ієрархії управління економікою, а також у галузево-секторальному вимірі. Це дозволить виявити регіональну специфіку економічної безпеки підприємств в межах конкретної галузі, сектора та/чи сфери бізнесу з врахуванням рівня його монополізації, форм конкуренції, існуючої практики захисту суб'єктів підприємницької діяльності, галузевих програм підтримки та розвитку підприємництва.

Аналіз останніх джерел. Дослідження окремих аспектів аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств неодноразово здійснювалися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Слід виділити праці таких авторів, як Ю. М. Бартишевська, О. С. Кузьміна, В. О. Рябінцев, Я. В. Кудря, О. В. Орлик та інші.

Метою роботи є проведення аналізу складових аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку економічних відносин в Україні супроводжується трансформацією форм і методів державного регулювання, зміною умов господарювання, зростанням конкурентної боротьби між підприємствами, децентралізацією та диверсифікацією виробництва, посиленням впливу на діяльність суб'єктів господарювання зовнішнього середовища, головною рисою якого є невизначеність. Дані процеси спричиняють втрату ринків збуту вітчизняними підприємствами, погіршення їх фінансового стану та відтік висококваліфікованих кадрів і науково-технічних розробок.

Для того, щоб забезпечити собі стійке функціонування і розвиток господарської діяльності суб'єкти змушені здійснювати пошук механізмів швидкої адаптації до сучасних умов господарювання разом із врахуванням чинників невизначеності і нестійкості економічного середовища.

В умовах обмежених можливостей отримання суб'єктами вітчизняного підприємництва необхідної їм інформації через відсутність певних правових норм, методи аналітичної роботи є основними засобами формування інформаційних ресурсів всіх видів підприємств.

Головне призначення аналітичного забезпечення проявляється в мінімізації ризиків, які пов'язані з недостовірною інформацією і вимірюванні оцінки стану та рівня економічної безпеки підприємства.

Аналітичне забезпечення надає кількісну і якісну оцінку змін, які відбуваються з об'єктом дослідження. Воно дозволяє завчасно відстежити тенденції розвитку як позитивних, так і негативних (небажаних) явищ. Використовуючи різноманітні методи аналізу, розробляються варіанти управлінських рішень, які дозволяють нівелювати вплив негативних тенденцій і створити сприятливі умови для цілком безпечного функціонування та сталого розвитку підприємства.

Аналітична складова економічної безпеки підприємства передбачає збір і узагальнення даних про чинники внутрішнього та зовнішнього середовища із метою оцінки рівня і стану економічної безпеки об'єкта, що досліджується, економічної надійності потенційних партнерів, формування стратегії та тактики протидії загрозам діяльності та сталому розвитку підприємства, а також визначення заходів щодо цілісності інформації, яка містить комерційну таємницю.

Після проведення та аналізу результатів анкетування доцільно провести монографічний аналіз економічної безпеки досліджуваних підприємств, де більш повно проаналізуються показники, що були зазначені у анкетах.

Першою функціональною складовою групою показників є фінансова складова: рентабельність валового прибутку, рентабельність операційного прибутку, рентабельність чистого прибутку, рентабельність активів, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт поточної ліквідності і коефіцієнт абсолютної ліквідності (табл. 1)

Таблиця 1

Показники фінансової складової економічної безпеки підприємства

Показник	Формула розрахунку	Оптимальне значення показника
Рентабельність валового прибутку	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Дохід від реалізації}}$	Не <26%
Рентабельність операційного прибутку	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Дохід від реалізації}}$	До зростання
Рентабельність чистого прибутку	$\frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Дохід від реалізації}}$	До зростання
Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}$	До зростання
Коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{\text{Чистий обсяг продажів}}{\text{Довгострокові активи}}$	До зростання
Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	>0,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Боргові зобов'язання підприємства}}$	До зростання
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Підсумок балансу}}$	>1
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	>1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти + Фінансові інвестиції}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	>0,2

Джерело: складено автором на основі [1].

Другою функціональною групою індикаторів є показники інформаційної безпеки, які представлені продуктивності інформації, коефіцієнтом інформаційної озброєності та коефіцієнтом захищеності інформації (табл. 2).

Кадрова складова забезпечення економічної безпеки підприємств легкої промисловості може бути досліджена із застосуванням наступного переліку показників, що подані в табл. 3.

Виробнича безпека підприємств легкої промисловості відповідно до спеціалізації таких підприємств є водночас їх основою операційною діяльності – фінансово-господарської діяльності, що приносить основний дохід підприємству.

Таблиця 2

Показники інформаційної безпеки підприємства

Показник	Формула розрахунку	Оптимальне значення показника
Продуктивність інформації	$\frac{\text{Обсяг промислової продукції, грн}}{\text{Витрати на придбання інших форм. ресурсів, грн}}$	До зростання
Коефіцієнт інформаційної озброєності	$\frac{\text{Витрати на придбання інформаційних ресурсів, грн.}}{\text{Середньоспівкова чисельність працівників, чол.}} \times 100\%$	> 20%
Коефіцієнт захищеності інформації	$\frac{\text{Витрати підприємства на захист інформаційних ресурсів, грн.}}{\text{Витрати на придбання інформаційних ресурсів, грн}}$	< 20%

Джерело: складено автором на основі [1].

Таблиця 3

Показники кадрової безпеки підприємства

Показник	Формула розрахунку	Оптимальні значення показника
Плинність персоналу	$\frac{\text{Кількість звільнених}}{\text{Середньооблікова чисельність}}$	Не вище 4%
Стабільність, стаж роботи на підприємстві	$\frac{\text{Загальна сума років роботи на підприємстві всього персоналу}}{\text{Середньооблікова чисельність персоналу}}$	Чим вище тим краще
Відповідність кваліфікації ступеню складності робіт	$\frac{\text{Середній тарифний розряд працівників}}{\text{Середній тарифний розряд робіт}}$	Коефіцієнти досліджують в динаміці

Джерело: складено автором на основі [1].

Якість та кількість наданих цими підприємствами послуг залежать від наявності, якості та стану основних виробничих фондів. Виробнича (операційна) безпека підприємства характеризується показниками та індикаторами, що характеризують стан основних фондів підприємства: показниками фондоддачі основних засобів, коефіцієнтом оновлення основного капіталу, коефіцієнтом зношення основних засобів, та іншими (Табл. 4).

Таблиця 4

Показники виробничої безпеки підприємств легкої промисловості

Показник	Формула розрахунку в	Оптимальне значення показника
Фондовіддача основних засобів	$\frac{\text{Виторг без ПДВ (Чистий дохід)}}{\text{Середньорічну вартість основних засобів}}$	До зростання
Коефіцієнт оновлення основного капіталу	$\frac{\text{Вартість придбаних у звітний період основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів на початок звітного періоду.}}$	До зростання
Коефіцієнт зношення основних засобів	$\frac{\text{Сума зношеності основних засобів за період}}{\text{Первинна вартість основних засобів на початку звітного періоду}}$	До 50%
Матеріаломісткість	$\frac{\text{Матеріальні витрати, грн.}}{\text{Виторг без ПДВ, грн.}}$	10-30%
Коефіцієнт браку	$\frac{\text{Вартість браку за собівартістю реалізованої послуги, грн.} \times 100}{\text{Собівартість реалізованої послуги, грн.}}$	1-3%

Джерело: складено автором на основі [1].

Функціональна складова ринкової безпеки представлена показниками що визначають конкурентоспроможність послуг що надають підприємства легкої промисловості порівняно із підприємствами конкурентами працюючими на даному ринку. Це такі показники як коефіцієнт ринкової віддачі активів, рівень конкурентоспроможності послуг, коефіцієнт ефективності рекламної політики (табл. 5).

Показники ринкової безпеки підприємств легкої промисловості

Найменування показника	Формули розрахунку показників	Оптимальне значення показника
Коефіцієнт ринкової віддачі активів	Чистий прибуток підприємства, грн./ Активи підприємства, грн.	До зростання
Конкурентна Спроможність послуг	Ціна послуги підприємства, грн./ Ціна еталонної послуги, грн.	Близько 1
Коефіцієнт ефективності рекламної політики	Витрати на рекламу, грн./ Валовий прибуток, грн.	> 15%

Джерело: складено автором на основі [1].

Правова безпека підприємства визначається показниками коефіцієнту платіжної дисципліни, коефіцієнтом якості юридичних послуг та коефіцієнтом юридичного менеджменту (табл. 6).

Показники правової безпеки підприємства

Показник	Формула розрахунку	Оптимальне значення показника
Коефіцієнт платіжної дисципліни	Прибуток від операційної діяльності, грн. / збитки від штрафних санкцій, грн.	1
Коефіцієнт якості юридичних послуг	Судові справи виграні в суді, одиниць / Загальна кількість судових позовів підприємства, одиниць	1
Коефіцієнт юридичного менеджменту	Дохід від відшкодування штрафних санкцій, тис. грн./ Дохід від нарахованих штрафних санкцій підприємству, тис. грн.	1

Джерело: складено автором на основі [1].

Загалом ці показники характеризують рівень захисту підприємства від дій факторів навколишнього середовища, пов'язаних з нестабільністю та відсутністю повноти існуючого державного законодавства, якістю та компетентністю роботи юридичного підрозділу або юристів підприємства.

Для оцінки інвестиційних загроз в системі оцінки економічної безпеки досліджуваних підприємств вважаємо за доцільне використати показники, що дозволяють оцінити інвестиційний ризик (табл. 7). Слід відзначити, що перелік показників оцінки є не остаточним і може корегуватися або доповнюватися. Відтак пропонуємо використати два основні показники для оцінки рівня інвестиційних загроз: індекс доходності та коефіцієнт вірогідності Альтмана.

Показники оцінки рівня інвестиційних загроз діяльності підприємства

Показник	Формула розрахунку
Індекс доходності	$I_d = \frac{D_{\phi}}{B_{\phi}}$
Коефіцієнт ймовірності банкрутства Альтмана	$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,1 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5$

Джерело: складено автором на основі [1].

Показник «індекс доходності» також може бути використаний не тільки для порівняльної оцінки, але і в якості критеріального при прийнятті інвестиційного проекту до реалізації. Якщо значення індексу доходності менше одиниці або дорівнює їй, проект повинен бути відхилений, оскільки несе за собою ризики для діяльності підприємства.

Вірогідність банкрутства є однією із найпоширеніших загроз у наш час. Тому, одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення даної загрози і розробки конкретних заходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативної динаміки. Для прогнозування банкрутства у світовій практиці використовується система моделей, розроблених західними спеціалістами, зокрема це модель Альтмана.

Висновки. Існує необхідність визначення показників та критеріїв, які можуть стати основою формування комплексної моделі діагностики системи економічної безпеки підприємств, що врахувала б всі особливості галузі та діючих транспортно-експедиційних підприємств.

Література

1. Сухоруков А. І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / А. І. Сухоруков, С. Л. Воробйов, Т. П. Крупельницька ; за ред. акад. НАН України С. І. Пирожкова. – К. : НІПМБ, 2003. – 42 с.
2. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
3. Бойко О.В. Факторний аналіз індикаторів економічної безпеки машинобудівного комплексу країни / О.В. Бойко, М.І. Башинська, О.З. Редьква // Економіка: реалії часу. – 2016. – № 3 (25). – С. 30–37.
4. Філіппова С. В. Особливості діагностики рівня економічної безпеки виноробних підприємств / С. В. Філіппова, С. А. Нізяєва // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 1. – С. 16–21. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2012_1_4.

References

1. Sukhorukov A.I. Methodical recommendations for assessing the level of economic security in Ukraine / A. I. Sukhorukov, S. L. Vorobiev, T. P. Krupelynitskaya; for ed. acad. National Academy of Sciences of Ukraine S.I. Pyrozhekov. - K.: NIPMB, 2003. - 42 p.
2. Ortinsky V. L. Economic security of enterprises, organizations and institutions / V. L. Ortinsky, I. S. Kernitsky, Z. B. Zhivko and others. - K.: Legal unity, 2009. - 544 p.
3. Boyko O.V. Factor analysis of indicators of economic safety of the machine-building complex of the country / O.V. Boyko, MI Bashinskaya, O.Z. Redwolf // Economy: realities of time. - No 3 (25), 2016. - pp. 30-37.
4. Filippova SV Features of diagnosing the level of economic safety of winemaking enterprises / S.V. Filippov, S.A. Niseyev // Economy of the food industry. - 2012. - No. 1. - pp. 16-21. - Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2012_1_4.

Рецензія/Peer review : 28.01.2018
Надрукована/Printed : 09.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Нижник В. М.

РЕФЛЕКСИВНИЙ ПІДХІД В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто економічну сутність та особливості антикризового управління діяльністю підприємства. Обґрунтовано доцільність застосування рефлексивних методів впливу в системі антикризового управління підприємством та ідентифіковано можливі рефлексивні впливи на суб'єктів ринку – учасників кризових процесів. Авторами наведено рекомендації щодо ефективної реалізації малозатратного механізму антикризового управління на основі рефлексивного підходу.

Ключові слова: антикризове управління, рефлексивні впливи, кризові явища, управлінські процеси, рефлексивний інструментарій.

MALCHUK M.,
OPLACHKO I.

National University of Water and Environmental Engineering, Rivne

REFLECTIVE APPROACH IN THE SYSTEM OF CRISIS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE ACTIVITY

The uncertainty of the environment and the inability of quick adaptation to constantly changing conditions lead to the growth of crisis situations in enterprises and inhibition of their development. These facts actualize the issue of the formation of effective mechanisms of crisis management of enterprises aimed at prevention, actual diagnosis of the level and causes of the crisis, the development and implementation of effective anti-crisis programs. In addition, with the constant limitations of financial, intellectual and time resources, such management should take into account the elements of reflection. The reflexive approach to substantiating of the behavior of economic subjects is an important low-cost factor in strengthening the competitive position of the enterprise in the market and one of the effective instruments of protection against bankruptcy. The essence and features of crisis management of activity of the enterprise are considered in the article. The expediency of using of reflexive methods of influence in the system of crisis management of the enterprise is substantiated and the possible reflective influences on market subjects – participants in crisis processes above been identified. The authors provide recommendations for the effective implementation of the low-cost mechanism of crisis management based on the reflexive approach. It is proved that taking into account, besides traditional, irrational factors of behavior of subjects –participants of crisis processes is an important factor in the adoption of quality managerial decisions. The implementation of reflexive methods of influencing on such entities makes it possible, with insignificant financial costs, to encourage them to make decisions that are profitable to the enterprise and contribute to improving of its position.

Keywords: crisis management, reflexive influences, crisis processes, management processes, reflexive toolkit.

Постановка проблеми. В умовах інституційних перетворень економіки України, що характеризуються мінливістю та нестабільністю факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, важливим чинником забезпечення ефективності його діяльності є формування нових підходів до управлінських процесів, спрямованих на забезпечення протидії кризовим явищам шляхом створення чи удосконалення дієвої системи антикризового управління. До того ж, при постійній обмеженості фінансових, інтелектуальних та часових ресурсів така результативна управлінська система має враховувати елементи рефлексії. Адже саме рефлексивний підхід до обґрунтування поведінки економічних суб'єктів є важливим малозатратним чинником укріплення конкурентної позиції підприємства на ринку та одним із дієвих інструментів захисту від банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи антикризового управління діяльністю підприємства висвітлені в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І.О. Бланк, В.О. Василенко, А.Г. Грязнова, Е.М. Коротков, В.І. Кошкін, О.І. Линник, Л.О. Лігоненко, Г. Мак-Дональд, О.О. Мельниченко, М.Х. Мескон, О.І. Надьон, С.К. Рамазанов, О.О. Терещенко, Е.А. Уткін, Г.І. Шепеленко та ін. Питанню застосування рефлексивного підходу в системі управління економічними суб'єктами присвячені роботи О.В. Авілова, А.О. Длігача, Р.М. Лепи, В.О. Лефевра, Л.Н. Сергєєвої, І.А. Стреблянської, Г.П. Щедровицького. Отже, необхідний фундамент для продовження досліджень у напрямку більш повного визначення можливостей та перспектив застосування системи антикризового управління, а також практичних підходів до її реалізації, створено. Зокрема, подальшого дослідження потребує проблема забезпечення ефективності антикризового управління діяльністю вітчизняних підприємств з використанням рефлексивного інструментарію.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності та особливостей антикризового управління діяльністю промислових підприємств, розробка практичних рекомендацій щодо формування малозатратного механізму антикризового управління на основі рефлексивного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невизначеність зовнішнього середовища та нездатність швидко пристосуватись до постійно змінних умов зумовлюють зростання кризових ситуацій на підприємствах та гальмування їх розвитку. Зазначені факти актуалізують питання формування дієвих механізмів антикризового управління підприємствами, спрямованих на попередження, своєчасну діагностику рівня та причин кризового стану, а також розробку і реалізацію ефективних антикризових програм.

Аналізуючи підходи до процесу здійснення антикризового управління, слід відмітити, що його реалізацію науковці розглядають здебільшого в трьох аспектах:

- як комплексну систему управління, спрямовану, в першу чергу, на запобігання виникнення кризових ситуацій на підприємстві (Бланк І.О., Коротков Е.М., Лігоненко Л.О., Мельниченко О.О., Рамазанов С.Г.);

- як організацію заходів, спрямованих на виведення підприємства з існуючого кризового стану (Балашов В.Г., Кошкін В.І., Таль Г.К., Шепеленко Г.І.);

- як постійно діючу управлінську систему, спрямовану на підтримання стабільного функціонування підприємства, незалежно від його фінансового стану (Мескон М.Х., Туленков М.В., Уткін Е.А.).

На думку Шепеленко Г.І. та Чернишової Ю.Г. антикризове управління являє собою, в першу чергу, комплекс заходів, що приймаються в умовах вже існуючої неплатоспроможності підприємства [1, с. 6]. Такої ж думки дотримується Кошкін В.І., адже автор розглядає антикризове управління по відношенню до підприємства-боржника. Такий підхід є правильним, проте враховує лише інструменти виходу з вже існуючого кризового стану суб'єкта господарювання. Рамазанов С.Г. акцентує увагу на тому, що зусилля по виведенню підприємства з кризи набагато складніші за попередження неправильних та помилкових дій, тому, навпаки, пропонує будувати таку систему управління, яка націлена на запобігання виникнення кризових явищ, усунення проблем до того моменту, коли вони ще не набули незворотного характеру [2, с.25].

Уткін Е.А., Туленков М.В. та Мескон М.Х. розглядають антикризове управління як частину загального менеджменту підприємства, що використовує найкращі його механізми; Мельниченко О.О., Лігоненко Л.О., Василенко В.О. – як особливий тип управління, спрямований на попередження, усунення та ліквідацію негативних наслідків кризових явищ [3; 4]. На нашу думку, під антикризовим управлінням слід розуміти комплексну систему заходів, спрямовану на виявлення та запобігання кризовим явищам на підприємстві, забезпечення умов, які б ліквідували наслідки появи кризи, через прогнозування соціально-економічного розвитку, формування та реалізацію антикризової стратегії, спрямованої на укріплення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Важливим у процесі антикризового управління є визначення об'єкта (кризові явища, що виникають під дією мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища та проявляються у відхиленні фактичних показників діяльності підприємства від запланованих, нормативних) та суб'єкта управління (фізичні чи юридичні особи, які беруть безпосередню участь у діяльності підприємства, з метою досягнення його цілей, або реалізують непрямий вплив на показники діяльності підприємства), формування цільових процесів, вибір засобів та методів управління, створення чіткої системи коригування та зворотного зв'язку.

Особливостями антикризового управління підприємством є:

- мобільність і динамічність у реалізації антикризових заходів;

- спрямованість на отримання найефективніших результатів розвитку підприємства;

- врахування зовнішніх і внутрішніх чинників виникнення кризових явищ;

- спрямованість на попередження та ранню діагностику кризи;

- нестандартний, творчий підхід до формування та реалізації системи антикризових заходів залежно від стану функціонування підприємства;

- впровадження нових підходів до управління суб'єктами – учасниками кризових процесів, з застосуванням рефлексивних впливів по відношенню до них;

- постійний контроль за виконанням антикризових планів та програм [5, с. 190].

Кінцевим результатом антикризового управління підприємством є формування та реалізація антикризової стратегії. Її ефективна імплементація можлива лише при застосуванні в управлінні елементів рефлексії, тобто психологічного впливу на суб'єктів – учасників кризових процесів, з метою прийняття ними рішень, вигідних підприємству. Адже, знаючи про те, як думає суб'єкт, яку інформацію він має в своєму розпорядженні, як він приймає рішення тощо шляхом рефлексивних впливів можна схилити суб'єкта, що взаємодіє з підприємством, до дій, які необхідні підприємству для покращення його становища (рис. 1).

Для обґрунтування доцільності застосування рефлексивних методів впливу в системі антикризового управління підприємством слід виділити найбільш важливі чинники, що впливають на ірраціональність процесу прийняття рішень [6, с. 86]:

- на результати рішень впливають як об'єктивні (раціональні), так і суб'єктивні чинники, переважно пов'язані з психологією особи, яка приймає рішення;

- рішення ухвалюються в умовах часової, інформаційної, інтелектуальної обмеженості; у таких умовах будь-яка інформаційна провокація може вплинути на ухвалення вигідного для маніпулятора рішення;

- людина схильна мислити шаблононо, автоматично, внаслідок чого маніпулятори можуть створити умови для запуску подібного роду шаблонів автоматичної поведінки;

- схильність суб'єктів зовнішнього середовища підприємства до опортуністичної поведінки, коли реальні наміри суб'єктів не співпадають з декларованими – актуальним є використання рефлексії високих рангів для попередження негативних наслідків від подібного роду дій з боку таких суб'єктів. Ранги рефлексивних впливів на суб'єктів – учасників кризових процесів представлено на рис. 2.

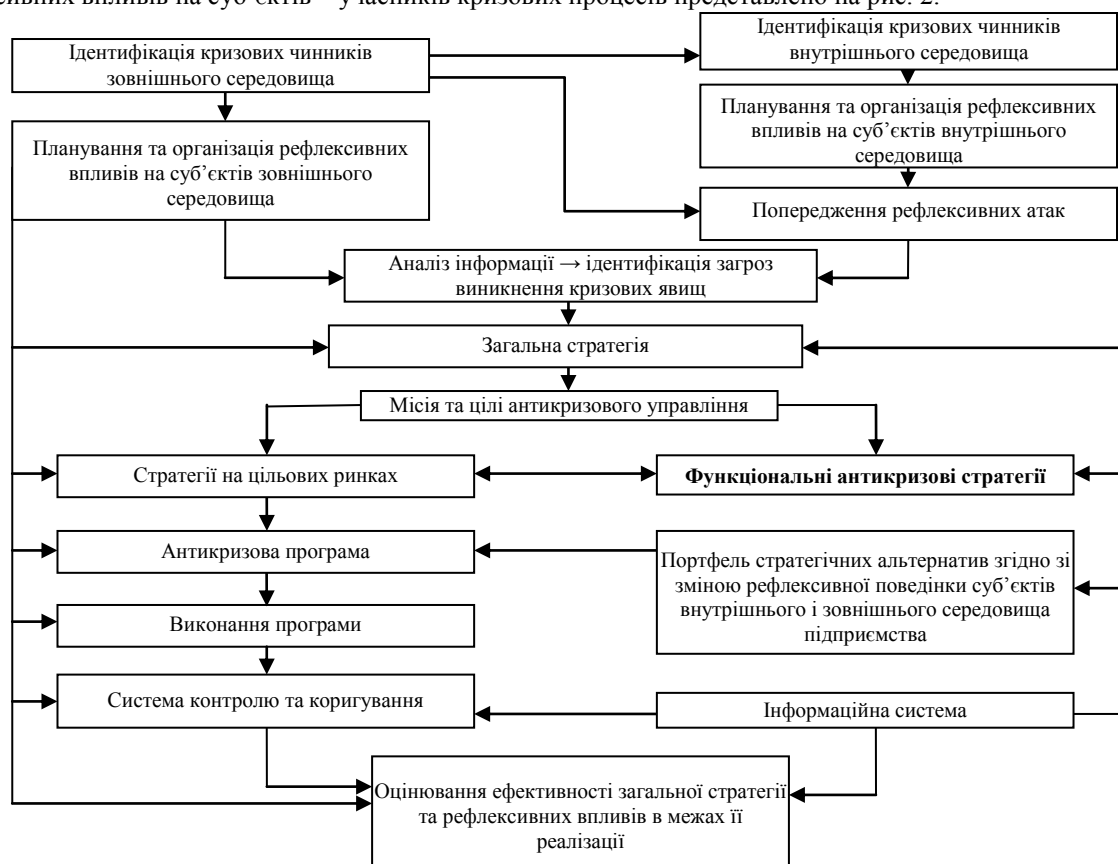


Рис. 1. Процес антикризового управління з урахуванням рефлексії прийняття рішень підприємством

Рефлексія першого рангу включає усвідомлення суб'єктом управління своїх дій, другого рангу – вибір методу впливу на суб'єкта – учасника кризових процесів з врахуванням знань маніпулятора про можливі дії суб'єкта, на який він чинитиме вплив. Якщо ж суб'єкт – учасник кризових процесів усвідомлює, що на нього намагаються вплинути рефлексивними методами, він може чинити супротив. В такому випадку говорять про рефлексію третього рангу і так далі [6, с. 92]. При цьому, якщо суб'єктом – учасником кризових процесів є споживач, то по каналах r_1 і r_2 доцільно передавати інформацію про технічні характеристики та переваги товарів (послуг) підприємства порівняно з конкуруючими товарами (послугами), цінову політику, якість сервісних послуг тощо, по каналу r_3 – інформацію про надання знижок, укладання індивідуальних контрактів зі споживачами, покращення сервісу і так далі.

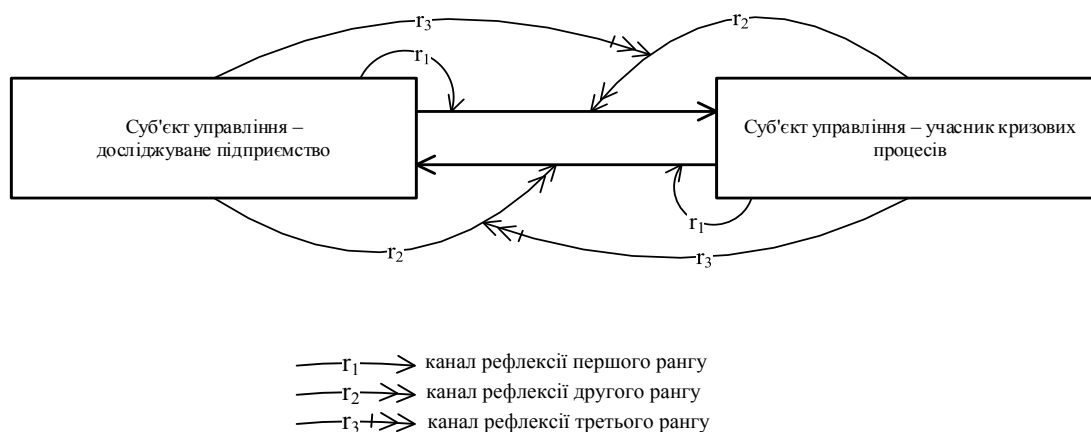


Рис. 2. Система рефлексивного управління суб'єктами – учасниками кризових процесів

Важливим чинником забезпечення ефективності антикризового управління є ідентифікація завдань реалізації рефлексивних впливів на суб'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства [7, с. 54]. Реалізація даного завдання включає наступні складові:

1. Виявлення ранніх ознак виникнення кризових явищ на підприємстві. Такими ознаками можуть бути негативна реакція суб'єктів зовнішнього середовища (партнерів по бізнесу, кредиторів, банків, споживачів) на дії підприємства; збільшення заборгованості перед постачальниками і кредиторами; зменшення обсягу продажу підприємства і зниження рівня рентабельності; збільшення кількості помилок в прийнятті управлінських рішень (низький професіоналізм персоналу); неефективність обраної маркетингової стратегії управління; невідповідність рівня управлінської і організаційної культури підприємства його технологічному потенціалу тощо.

2. Визначення мети управління кризовими явищами на підприємстві (превентивного, поточного чи запізненого антикризового управління), формулювання конкретних завдань, що сприяють досягненню поставленої мети. Такими завданнями можуть бути: укладення нових контрактів зі споживачами, угод з інвесторами, здобуття поступок з боку постачальників, зміна маркетингової стратегії тощо.

Подальший процес ідентифікації завдань антикризового управління підприємством тісно взаємозв'язаний з іншою складовою механізму – вибором суб'єктів – учасників кризових процесів, на яких застосовуватимуться рефлексивні впливи.

3. Ідентифікація суб'єктів – учасників кризових процесів, що чинять прямий чи опосередкований вплив на досягнення мети антикризового управління. Такими учасниками можуть бути як суб'єкти внутрішнього середовища (персонал підприємства), так і суб'єкти зовнішнього середовища: постачальники, споживачі, конкуренти, підрядники, держава.

4. Визначення міри впливу суб'єктів – учасників кризових процесів – на досягнення мети. Міру впливу спрощено можна оцінити за білінгвістичною шкалою: реалізуючи прямий вплив, суб'єкт безпосередньо впливає на ефективність вирішення завдань антикризового управління, непрямий вплив – суб'єкт може сприяти досягненню мети, але остаточний результат неоднозначний через наявну невизначеність і/або дії суб'єктів прямого впливу. До суб'єктів прямого впливу можна віднести споживачів, деякі державні інститути, постачальників, від яких залежить, наприклад, обсяг замовлення товарів (послуг) підприємства, субсидування, надання знижок на сировину тощо. Суб'єктами непрямого впливу можуть бути: бізнес-асоціації, торгово-промислова палата, що лобюють інтереси підприємства перед суб'єктами прямого впливу; споживачі, здатні дати позитивні рекомендації іншим споживачам тощо. Іншими словами, формально суб'єкти прямого впливу приймають рішення, від яких залежать досягнення цілей антикризового управління підприємством. Суб'єкти непрямого впливу є «посередниками», здатними здійснювати вплив на суб'єкти прямого впливу. У завданнях рефлексивного управління повинен існувати, як мінімум, один зовнішній суб'єкт прямого впливу.

5. Ефективна реалізація антикризового управління зводиться, в першу чергу, до організації впливів на суб'єктів прямого впливу. Проте часто, коли це неможливо або неефективно, доцільніше організувати впливи на суб'єктів непрямого впливу. В результаті може бути сформований ланцюжок рефлексивних або інформаційних впливів одних суб'єктів на інших, реалізація яких призводить до досягнення мети підприємства – усунення кризових явищ. У цьому ракурсі не можна не відзначити важливість неформальних зв'язків управлінців підприємства з іншими суб'єктами ринку.

У процесі здійснення антикризового управління можуть застосовуватися наступні види рефлексивних впливів на суб'єктів зовнішнього середовища підприємства:

- по відношенню до партнерів (постачальників, інвесторів): забезпечення надійності взаємовідносин за рахунок рефлексивного впливу і створення образу «надійного» партнера, забезпечення більш вигідних договірних зв'язків шляхом такого інформаційного впливу на партнерів, який вигідний підприємству;

- по відношенню до конкурентів: представлення інформації, що вигідна підприємству, створення «кордонів інформування» (забезпечення конфіденційності внутрішньої інформації);

- по відношенню до споживачів: створення позитивного іміджу підприємства, забезпечення лояльності клієнтів за рахунок інформаційного впливу, індивідуалізації (надання знижок), персоніфікації (реалізації спеціальних програм) тощо.

6. Визначення міри рефлексивної керованості суб'єкта, на якого передбачається здійснювати рефлексивні впливи. Під керованістю в кібернетиці розуміють здатність системи, що управляє, привести систему управління до потрібного стану за обмежену кількість кроків. Аналогічно, під рефлексивною керованістю розумітимемо можливість зміни вірогідності прийняття суб'єктом очікуваного маніпулятором рішення.

Висновки. Таким чином, застосування рефлексивного підходу в системі антикризового управління дозволяє забезпечити підвищення ефективності функціонування підприємства шляхом активної адаптації до змін та зменшення невизначеності зовнішнього середовища. Адже врахування, окрім традиційних, ірраціональних факторів поведінки суб'єктів – учасників кризових процесів є важливим чинником прийняття якісних управлінських рішень. Реалізація рефлексивних методів впливу на таких суб'єктів дає змогу за незначних фінансових витрат схилити їх до прийняття рішень, що вигідні підприємству та

сприяють покращенню його становища; конструктивно вирішувати конфліктні ситуації – чинники появи кризових явищ, сприяє усвідомленню суб'єктами управління об'єкту управління і власних дій та наслідків таких дій по відношенню до нього.

Перспективами подальших досліджень є виявлення нових рефлексивних механізмів антикризового управління для підприємств, розробка системи діагностики та моніторингу зміни поведінки суб'єктів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, з метою попередження та вирішення кризових ситуацій шляхом організації на них рефлексивних впливів.

Література

1. Шепеленко Г. И. Антикризисное управление производством и персоналом / Г. И. Шепеленко, Ю.Г. Чернишова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2015. – 253 с.
2. Інноваційні технології антикризового управління : монографія / С. К. Рамазанов, Л. В. Левашева, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова. – Варшава : Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2009. – 262 с.
3. Мельниченко О. О. Сутність антикризового управління підприємством у сучасних умовах господарювання / О. О. Мельниченко // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 21, № 2. – С. 157–162.
4. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством в умовах економіки знань та інтелектуалізації менеджменту / Л. О. Лігоненко // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 161–170.
5. Ходаков В. Є. Концептуальні основи системи підтримки прийняття рішень управління соціально-економічними системами в умовах антикризового управління / В. Є. Ходаков, С. В. Яцюк // Вісник ХНТУ. – 2017. – № 1 (60). – С. 189–198.
6. Мальчик М. В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: монография / М. В. Мальчик. – Донецк-Ровно : ЧП Лапсюк В. А., 2010. – 216 с.
7. Рефлексивні процеси в економіці: концепції, моделі, прикладні аспекти : монографія [Р. М. Лепа, Ю. Г. Лисенко, С. М. Шкарлет та ін.] ; під ред. Р. М. Лепа. – Донецьк : АПЕКС, 2012. – Т. 1. – 560 с.
8. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. О.И. Медведь. 3-е изд. – М. : Вильямс, 2016. – 672 с.
9. Длигач А. А. Системно-рефлексивный маркетинг : монография / А. А. Длигач. – К. : Алерта, 2014. – 400 с.
10. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

References

1. Shepelenko Gh. Y. Antykryzysnoe upravlenye proyzvodstvom y personalom / Gh. Y. Shepelenko, Ju. Gh. Chernyshova. – Rostov-na-Donu : Fenyks, 2015. – 253 s.
2. Innovacijni tekhnologhiji antykryzovogho upravlinnja. Monoghrafija / S. K. Ramazanov, L. V. Levasheva, O. P. Stepanenko, L. A. Tymashova. – Varshava : Vydavnyctvo SNU im. V. Dalja, 2009. – 262 s.
3. Meljnichenko O. O. Sutnistij antykryzovogho upravlinnja pidpryjemstvom u suchasnykh umovakh ghospodarjvannja / O. O. Meljnichenko // Ekonomichnyj analiz. – 2015. – T. 21, № 2. – S. 157-162.
4. Lighonenko L. O. Antykryzove upravlinnja pidpryjemstvom v umovakh ekonomiky znanj ta intelektualizaciji menedzhmentu / L. O. Lighonenko // Ekonomichnyj forum. – 2016. – № 1. – S. 161-170.
5. Khodakov V. Je. Konceptualjni osnovy systemy pidtrymky pryjnattja rishenj upravlinnja socialjno-ekonomichnymy systemamy v umovakh antykryzovogho upravlinnja / V. Je. Khodakov, S. V. Jacjuk // Visnyk KhNTU. – 2017. – № 1 (60). – S. 189-198.
6. Maljchik M. V. Refleksyvnoe upravlenye konkurentosposobnostiju promyshlennykh predpryjatyj: monoghrafija / M. V. Maljchik. – Doneck-Rovno : ChP Lapsjuk V. A., 2010. – 216 s.
7. Refleksyvni procesy v ekonomici: koncepciji, modeli, prykladni aspekty : monoghrafija [R. M. Lepa, Ju. Gh. Lysenko, S. M. Shkarlet ta in.] ; pid red. R. M. Lepy. – Donecjk : APEKS, 2012. – T. 1. – 560 s.
8. Meskon M. Kh. Osnovy menedzhmenta. 3-e yzd. / M. Kh. Meskon, M. Aljbert, F. Khedoury ; per. s anghl. O. Y. Medvedj. – M. : Vyljjams, 2016. – 672 s.
9. Dlyghach A. A. Systemno-refleksyvnyj marketyngh : monoghrafija / A. A. Dlyghach. – K. : Alerta, 2014. – 400 s.
10. Shershnyova Z. Je. Strateghichne upravlinnja : pidruchnyk / Z. Je. Shershnyova. – K. : KNEU, 2004. – 699 s.

Рецензія/Peer review : 16.12.2017
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Савіна Н. Б.

ОЛІЙНИК Н. М.,
СЕМЕНОВА Г. Ю.
Херсонський національний технічний університет
МАКАРЕНКО С. М.
Херсонський державний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

В статті висвітлено поняття ефективності функціонування підприємства. Проведено аналіз статистичних показників діяльності підприємств оптової торгівлі в Україні. Розглянуто фактори, які негативно вплинули на процеси деформації розвитку підприємництва у сфері оптової торгівлі. Запропоновано шляхи підвищення ефективності функціонування оптового торговельного підприємства.

Ключові слова: оптова торгівля, ефективність функціонування, оптовий товарооборот.

OLIYNYK N.,
SEMENOVA H.
Kherson National Technical University
MAKARENKO S.
Kherson State University

ANALYSE OF THE EFFICIENCY OF WHOLESALE BUSINESS IN UKRAINE

The problem of limited resources and desire to increase the output from business activity are the main reasons of emerging need for effective and reasonable business activity. The objective of this research is to analyse the current state of wholesaling in Ukraine and to determine the ways of increasing the efficiency of a wholesale business. The research paper covers the notion of business functioning efficiency and examines performance indicators of wholesale businesses. The efficiency of wholesale business activity affects in many ways the efficiency of an entire national economy, domestic market balance and provision for the needs of population that are constantly growing. Trade level serves as the basis for calculating the estimates of business activities efficiency, such as revenue, profitability etc. That is why trade levels of wholesale businesses is expedient to analyse. The wholesale business performance indicators for the period from 2006 to 2016 have been analysed on the basis of state statistics, namely: the dynamics of wholesaling have been researched, its structure has been defined by region, by functional designation of goods and by wholesale business economic activities, the level of businesses profitability (or loss ratio) has been analysed. The analysis of wholesale business performance indicators in Ukraine is testifying that during the period from 2006 to 2016 wholesale businesses suffered losses only in 2014-2015 years. Despite of difficult economic situation in the country, in 2016 the wholesale businesses succeeded to achieve the highest trade levels for the last decade and significant increase of cost-effectiveness of operational activities (up to 15,8 %), that testifies the profitability of their activity. The factors negatively affecting the distorting processes of entrepreneurship development in the field of wholesaling have been examined. The ways of increasing the efficiency of the wholesale business functioning have been proposed. To increase the efficiency of wholesale businesses functioning in Ukraine it is essential to constantly improve and update trade related infrastructure of the country, improve commercial activity management tool of wholesale businesses by implementing of modern information system, conducting the development of wholesaling through the Internet, increasing the level of customer service and improving pricing policies.

Keywords: wholesale, efficiency of functioning, wholesale circulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема обмеженості ресурсів та прагнення до збільшення результатів діяльності підприємства є основною причиною виникнення потреби в ефективній та раціональній діяльності підприємства. Максимальне задоволення потреб підприємства та досягнення поставлених цілей досягається завдяки ефективному використанні наявних ресурсів.

Ефективність діяльності підприємства характеризується ефективністю використання основних елементів його діяльності. У підприємств оптової торгівлі таким елементом є товар, що реалізується споживачу. Тому на оптових торговельних підприємствах доцільно аналізувати товарооборот. Таким чином, від гнучкості та ефективності в управлінні товарною політикою підприємства оптової торгівлі залежить гнучкість і ефективність діяльності підприємства в цілому, що свідчить про актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з означеної проблеми. Вивченням ефективності функціонування підприємств займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як зокрема: В.С. Марцин [1], С.В. Мочерний, О.А. Устенко [2], І.В. Ковальчук [3] та інші. Теоретичні та практичні аспекти ефективності функціонування підприємств оптової торгівлі в Україні розглянуто в працях вітчизняних науковців, таких як: А.Б. Грушевицька [4], В.Ю. Філіппов, А.М. Нестеренко [5], Н.Б. Льченко [6] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість досліджень та досить численні публікації, питання щодо підвищення ефективності функціонування підприємств оптової торгівлі в Україні вимагають більш глибокого дослідження.

Формулювання цілей дослідження. Мета дослідження – проаналізувати сучасний стан оптової торгівлі в Україні, запропонувати шляхи підвищення ефективності функціонування оптового торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішне здійснення стратегії розвитку підприємства у довгостроковій перспективі, виживання та досягнення своїх цілей передбачає здійснення не лише результативної, а й ефективної господарської діяльності.

Серед науковців є декілька визначень поняття економічної ефективності функціонування підприємства. Так, В.С. Марцин економічну ефективність характеризує як співвідношення кінцевого результату й ефекту (прибутку) з застосованими і спожитими ресурсами [1]. С.В. Мочерний та О.А. Устенко під економічною ефективністю розуміють досягнення найкращих результатів за найкращих затрат живої та уречевленої праці [2]. І.В. Ковальчук визначає ефективність діяльності підприємства як категорію, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [3]. Аналіз наукових літературних джерел дозволяє зробити висновок, що більшість науковців під економічною ефективністю розуміють відношення ефекту з витратами та ресурсами, що використовувалися для його досягнення.

До показників, що характеризують ефективність функціонування підприємств оптової торгівлі, належать товарооборот (абсолютний показник) та рівень рентабельності підприємства (відносний показник). Товарооборот є головним показником функціонування торговельних підприємств. Він характеризує діяльність торговельних підприємств та їх об'єднань в галузі торговельного обслуговування [7]. Рентабельність – відносний показник, який характеризує ступінь прибутковості витрат або активів і вимірюється у відсотках [3].

У 2016 р. в Україні діяло 34,6 тис. підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля [8]. В таблиці 1 проаналізовано товарооборот підприємств оптової торгівлі.

Таблиця 1

Аналіз динаміки оптового товарообороту підприємств України за період 2006-2016 роки

Рік	Товарооборот, млн грн.	Абсолютна зміна порівняно з попереднім роком, млн грн.	Темп зростання порівняно з попереднім роком, %
2006	631175,2	–	–
2007	812160,5	180985,3	128,67
2008	998578,2	186417,7	122,95
2009	817532,4	-181045,8	81,87
2010	993695,8	176163,4	121,55
2011	1107283,4	113587,6	111,43
2012	1093290,8	-13992,6	98,74
2013	1074753,2	-18537,6	98,30
2014	987957,0	-86796,2	91,92
2015	1244220,8	256263,8	125,94
2016	1555965,7	311744,9	125,06

Джерело: складено та розраховано за даними [8]

Аналіз даних показує, що протягом аналізованого періоду оптовий товарооборот підприємств України мав як позитивну, так і негативну динаміку. В 2016 році оптовий товарооборот склав 1555965,7 млн грн, що на 311744,9 млн грн (або на 25,06 %) більше ніж в минулому році.

Для більш детального дослідження ефективності функціонування підприємств оптової торгівлі в Україні на рис. 1 на основі даних [8] проаналізовано динаміку оптового товарообороту та рівня рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств зазначеного виду економічної діяльності.

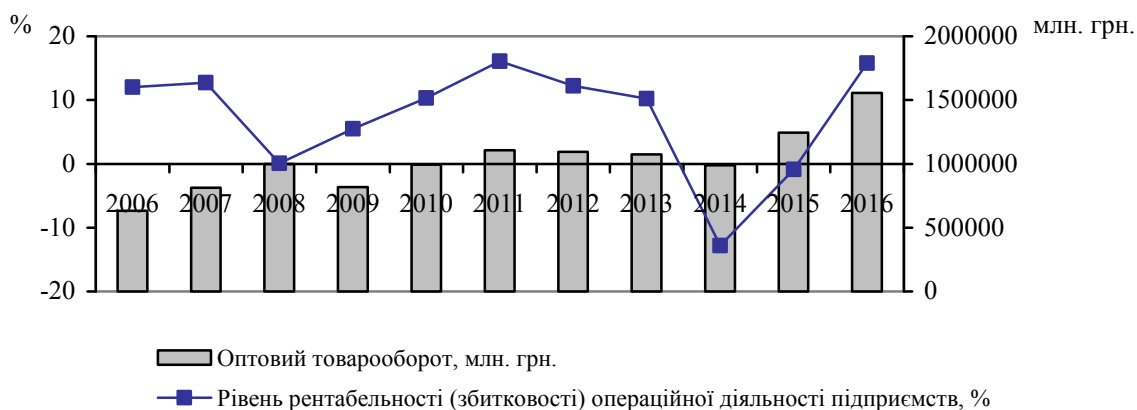


Рис. 1. Динаміка оптового товарообороту та рівня рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств оптової торгівлі в Україні за період 2006–2016 рр.

Як видно з рис. 1, в 2014 році рівень збитковості операційної діяльності підприємств оптової торгівлі в Україні склав – 12,8 %. Основна причина збитковості оптових торговельних підприємств України в 2014 році – це політична нестабільність та різке знецінення національної валюти, внаслідок чого темп зростання витрат підприємств перевищував темп зростання товарообороту. Але вже у 2015 році відбулося зростання оптового товарообороту підприємств України на 25,94 %. В результаті – рівень збитковості операційної діяльності підприємств оптової торгівлі в Україні скоротився і склав – 0,9 %. А в 2016 році спостерігається значне зростання рівня рентабельності операційної діяльності оптових торговельних підприємств України до рівня 15,8 %, що свідчить про прибутковість їх діяльності. Протягом періоду 2006-2016 рр. найбільший розмір товарообороту спостерігається в 2016 році.

В таблиці 2 визначено структуру оптового товарообороту України по регіонах.

Таблиця 2

Аналіз структури оптового товарообороту України по регіонах в 2015-2016 рр.

Регіон	2015 рік			2016 рік		
	Оптовий товарооборот, млн грн.	Питома вага, %	Рейтинг	Оптовий товарооборот, млн грн.	Питома вага, %	Рейтинг
Вінницька	18228,0	1,47	13	14770,4	0,95	16
Волинська	18495,0	1,49	12	51852,4	3,33	7
Дніпропетровська	93252,0	7,49	2	122254,3	7,86	2
Донецька	68053,0	5,47	4	53137,3	3,42	6
Житомирська	6689,5	0,54	22	16529,6	1,06	14
Закарпатська	14000,1	1,13	16	6709,4	0,43	23
Запорізька	22811,8	1,83	11	35029,2	2,25	9
Івано-Франківська	9244,6	0,74	19	11412,5	0,73	17
Київська	83826,2	6,74	3	101414,7	6,52	3
Кіровоградська	14450,8	1,16	15	17297,5	1,11	13
Луганська	3800,9	0,31	24	4794,5	0,31	24
Львівська	36354,2	2,92	7	37894,5	2,44	8
Миколаївська	23706,5	1,91	9	30834,5	1,98	10
Одеська	43597,4	3,50	6	75226,7	4,83	4
Полтавська	16224,3	1,30	14	22999,1	1,48	11
Рівненська	6231,1	0,50	23	7617,7	0,49	22
Сумська	11052,9	0,89	17	15577,4	1,00	15
Тернопільська	30458,6	2,45	8	9593,2	0,62	21
Харківська	62936,7	5,06	5	66793,5	4,29	5
Херсонська	8967,4	0,72	20	10801,8	0,69	19
Хмельницька	6876,3	0,55	21	10395,3	0,67	20
Черкаська	23101,2	1,86	10	22675,5	1,46	12
Чернівецька	3690,8	0,30	25	4252,5	0,27	25
Чернігівська	9863,4	0,79	18	10837,9	0,70	18
м. Київ	608308,1	48,89	1	795264,3	51,11	1

Джерело: складено та розраховано за даними [8]

Як в 2015, так і в 2016 році у структурі оптового товарообороту України по регіонах найбільша питома вага припадає на м. Київ (48,89 % та 51,11 % відповідно в 2015 р. та 2016 р.). Значну частку в структурі оптового товарообороту України займає Дніпропетровська (7,49 % та 7,86 % відповідно в 2015 р. та 2016 р.), Київська (6,74 % та 6,52 % відповідно в 2015 р. та 2016 р.) області. Найменша часта у загальному обсязі оптового товарообороту України належить підприємствам оптової торгівлі Луганської (0,31 % як в 2015 р., так і в 2016 р.) та Чернівецької (0,30 % та 0,27 % відповідно в 2015 р. та 2016 р.) областях.

У таблиці 3 на основі даних Державної служби статистики України [8] визначено структуру оптового товарообороту за функціональним призначенням товарів.

Аналіз даних показує, що протягом періоду 2006–2016 рр. в структурі оптового товарообороту України за функціональним призначенням товарів провідне місце займають непродовольчі товари. Так, підприємствами оптової торгівлі в Україні у 2016 році було реалізовано продовольчих товарів на суму 252,8 млрд. грн. (16,2 %), а непродовольчих товарів – на суму 1303,2 млрд грн (83,8 %). За даними [8] в Україні з продовольчих товарів у 2016 році найбільше було реалізовано виробів тютюнових, напоїв алкогольних, шоколаду та виробів кондитерських цукрових, олій та жирів харчових, продуктів молочних, масла та сирів, м'яса та м'ясних продуктів, кави, вод мінеральних та напоїв безалкогольних. У товарній структурі непродовольчих товарів значна частка (20,9 %) припадала на торгівлю енергетичними матеріалами та продуктами перероблення нафти.

Аналіз структури оптового товарообороту України за функціональним призначенням товарів

Рік	Оптовий товарооборот, млн грн.		Питома вага в оптовому товарообороті, %	
	продовольчі товари	непродовольчі товари	продовольчі товари	непродовольчі товари
2006	103289,0	527886,2	16,4	83,6
2007	131483,2	680677,3	16,2	83,8
2008	155100,4	843477,8	15,5	84,5
2009	168298,8	649233,6	20,6	79,4
2010	193834,5	799847,3	19,5	80,5
2011	194516,0	912767,4	17,6	82,4
2012	215169,0	878121,8	19,7	80,3
2013	199674,1	875079,1	18,6	81,4
2014	194669,3	793287,7	19,7	80,3
2015	224268,9	1019951,9	18,0	82,0
2016	252771,0	1303194,7	16,2	83,8

На рис. 2 на основі даних Державної служби статистики України [8] визначено структуру оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за видами економічної діяльності в 2016 році.

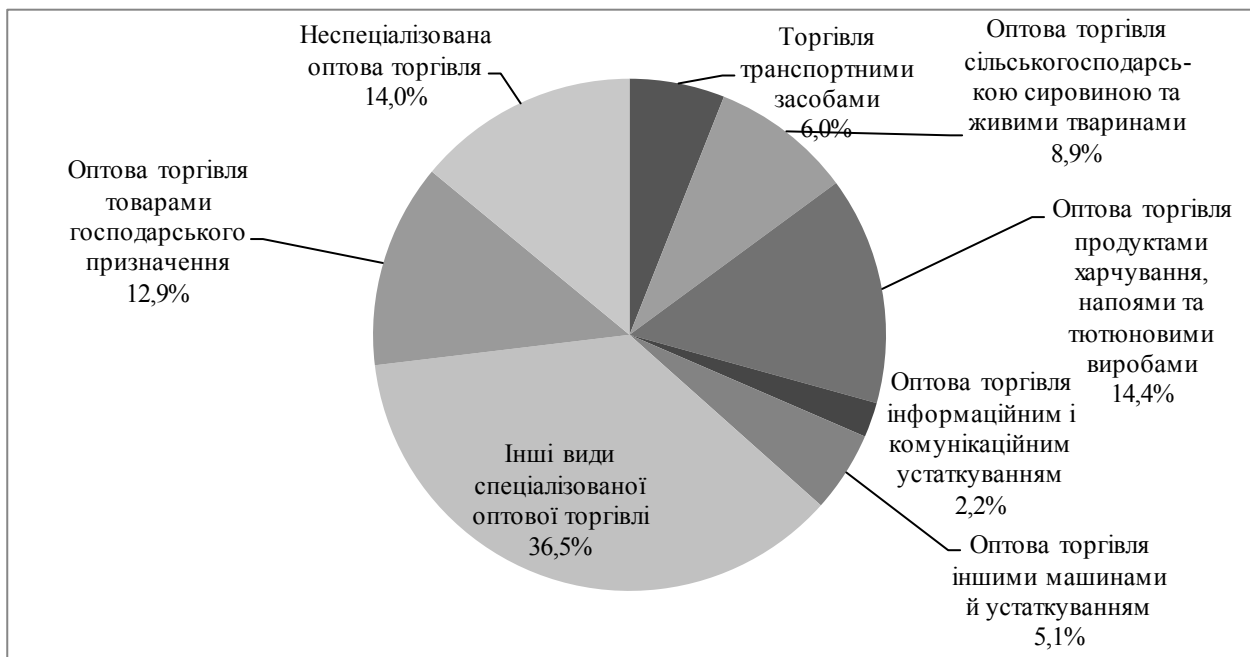


Рис. 2. Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за видами економічної діяльності в 2016 році

З рис. 2 видно, що у 2016 році найбільша частка оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі в Україні належала іншим видам спеціалізованої оптової торгівлі (36,5 %), на другому місці – оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (14,4 %), на третьому місці – неспеціалізована оптова торгівля (14,0 %), далі – оптова торгівля товарами господарського призначення (12,9 %), оптова торгівля сільськогосподарською сировиною та живими тваринами (8,9 %), торгівля транспортними засобами (6,0 %), оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням (5,1 %). Найменша частка оптового товарообороту належить сфері оптової торгівлі інформаційним і комунікаційним устаткуванням (2,2 %).

На процеси деформації розвитку підприємництва у сфері оптової торгівлі негативно вплинули такі фактори, як:

- недосконалість організаційних механізмів та нормативно-правової бази внутрішньої торгівлі, у тому числі оптової ланки;
- нездатність оптовиків пристосуватись до зміни кон'юнктури товарного ринку, нових ринкових умов з тим, щоб стати потрібним оператором у системі збуту і розподілі продукції завдяки наданню спектру послуг;
- зменшення інвестицій на будівництво нових складів з прогресивними технологіями, відсутність достатніх обігових коштів та джерел їх формування;
- зростання вартості технологічного устаткування, низький рівень механізації трудомістких робіт [4].

Для підвищення ефективності функціонування підприємства оптової торгівлі в умовах динамічних змін зовнішнього середовища необхідно:

- спостерігати за змінами на товарному ринку, його місткістю, тенденцією розвитку та конкуренцією. Доцільно досліджувати попит на продукцію зі сторони потенційних споживачів, що призведе до зменшення комерційного ризику оптового торговельного підприємства за рахунок скорочення (або відсутність) таких видів товарів, які не користуються попитом. Формування оптимального товарного асортименту призведе до підвищення конкурентоспроможності оптового торговельного підприємства та максимізації його прибутку;

- сформувати ефективну систему просування товарів на ринку шляхом створення розвинутої структури каналів переміщення товарів і підтримки необхідної інтенсивності товаропотоків;

- виявляти та попереджувати негативний вплив на діяльність підприємства оптової торгівлі факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;

- підвищувати рівень обслуговування клієнтів оптового торговельного підприємства та удосконалювати його цінову політику;

- впроваджувати на оптових торговельних підприємствах сучасні інформаційні системи;

- сформувати резервні джерела фінансового забезпечення процесу руху товарів;

- сприяти розвитку оптового продажу через мережу Інтернет.

Висновки. Від ефективності діяльності підприємств оптової торгівлі багато в чому залежить ефективність функціонування всієї національної економіки, збалансованість внутрішнього товарного ринку та задоволення потреб населення, що постійно зростають. Показник товарообороту є основою для розрахунку оціночних показників ефективності функціонування торговельних підприємств, таких як прибуток, рівень рентабельності тощо.

Аналіз показників ефективності діяльності підприємств оптової торгівлі в Україні свідчить, що протягом періоду 2006-2016 роки оптові торговельні підприємства отримували збитки лише в 2014-2015 роках. Незважаючи на складну економічну ситуацію в країні підприємствам оптової торгівлі в 2016 році вдалося досягти найбільшого розміру товарообороту за останнє десятиріччя та значного зростання рівня рентабельності операційної діяльності (до 15,8 %), що свідчить про прибутковість їх діяльності.

В сучасних умовах господарювання багато торгових підприємств здійснюють прийняття управлінських питань щодо вдосконалення товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики без маркетингового обґрунтування, спираючись лише на свій досвід. Зважаючи на це постає питання удосконалення ефективності функціонування оптового підприємства шляхом використання сучасних маркетингових підходів. Для підвищення ефективності функціонування підприємств оптової торгівлі в Україні потрібно постійно вдосконалювати та оновлювати торгівлю інфраструктуру країни, удосконалювати механізм управління комерційною діяльністю оптових торговельних підприємств шляхом впровадження сучасних інформаційних систем, сприяти розвитку оптового продажу через мережу Інтернет, підвищувати рівень обслуговування клієнтів та удосконалювати політику ціноутворення.

Література

1. Марцин В.С. Економіка торгівлі : підруч. / В.С. Марцин. – К. : Знання, 2008. – 603 с.
2. Мочерний С.В. Основи економічної теорії : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / С.В. Мочерний, О.А. Устенко. – К. : Академія, 2009. – 502 с.
3. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
4. Грушевицька А.Б. Оцінка результатів діяльності оптової торгівлі України / А.Б. Грушевицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 2. – Т. 2. – С. 164–169.
5. Філіппов В.Ю. Шляхи розвитку торговельних підприємств / В.Ю. Філіппов, А.М. Нестеренко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 2 (12). – С. 203–207.
6. Ільченко Н.Б. Тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі в Україні / Н.Б. Ільченко // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечнікова. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2 / 3. – С. 132–136.
7. Семенова Г.Ю. Специфіка проведення аналізу товарообороту оптового торговельного підприємства / Г.Ю. Семенова, Н.М. Олійник // Шістнадцять економіко-правові дискусії (економічне спрямування) : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Львів, 2017. – С. 88–90.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

References

1. Martsyn V.S. Ekonomika torhivli: pidruch. / V.S. Martsyn. – K.: Znannia, 2008. – 603 s.
2. Mochernyi S.V. Osnovy ekonomichnoi teorii: navch. posib. [dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / S.V. Mochernyi, O.A. Ustenko. – K.: Akademiia, 2009. – 502 s.

3. Kovalchuk I.V. *Ekonomika pidpriemstva: navch. posib.* / I.V. Kovalchuk. – K.: Znannia, 2008. – 679 s.
4. Hrushevytska A.B. Otsinka rezultativ diialnosti optovoi torhivli Ukrainy / A.B. Hrushevytska // *Herald of Khmelnytskyi National University.* – 2014. – Issue 2. – T. 2. – S. 164-169.
5. Filippov V.Yu. Shliakhy rozvytku torhovelykh pidpriemstv / V.Yu. Filippov, A.M. Nesterenko // *Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal.* – 2014. – 2 (12). – S. 203-207.
6. Ilchenko N.B. Tendentsii rozvytku pidpriemstv optovoi torhivli v Ukraini / N.B. Ilchenko // *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu imeni I.I. Mechnikova.* – Serii: Ekonomika. – 2014. – T. 19. – Vyp. 2 / 3. – S. 132-136.
7. Semenova H.Yu. Spetsyfika provedennia analizu tovarooborotu optovoho torhovelnoho pidpriemstva / H.Yu. Semenova, N.M. Oliinyk // *Shistnadtsiati ekonomiko-pravovi dyskusii (ekonomichne spriamuvannia): Materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii.* – Lviv, 2017. – S. 88-90.
8. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu do resursu: <http://ukrstat.gov.ua>.

Рецензія/Peer review : 23.11.2017
Надрукована/Printed : 07.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Фомішина В.М.

УДК 658.562: 339.137.22/.25:621.002

САКУН Л. М.,
ДОРОЖКІНА Г. М.,
ОРЛОВА К. О.

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Статтю присвячено питанням теоретичного обґрунтування та практичного впровадження у діяльність підприємств машинобудівної галузі, новітніх методів і прийомів контролю якості продукції. Кінцевим результатом дослідження було виявлення того, що своєчасне їх застосування дає можливість правильного розуміння суті явищ і прийняття достовірних рішень щодо якості, а також забезпечує стабільний розвиток і підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: контроль якості, ABC-аналіз, діаграма Ісікави, зведена карта дефектів, конкурентоспроможність підприємства.

SACKUN L.,
DOROZHUKINA A.,
ORLOVA K.

Kremenchuk Mykhailo Ostohradskiy National University

THE USE OF QUALITY MANAGEMENT METHODS AT MACHINE-BUILDING ENTITIES

The main target of an article is the formulation of efficient propositions on the effective implementation of modern methods of product quality management of engineering entity. During the work performance it was defined that product quality control in the area of engineering is an inherent part of production technological process and is a complex organizational and technical process. Its main task is guarantee of product output, which satisfies the consumers requirements. An object for the research performance was chosen an engineering entity PJSC "AutoKraz". First of all, with an objective to analyze the tools of quality control performance, it was proposed to use ABC-analysis, which enabled to identify the level of regulation of each automobile product group. With the help of the development of Ishikawa cause and effect diagram, the main reasons of defects during the production of products by PJSC "AutpKraz" were shown. The final phase of the research was the development of plan of preventive actions to eliminate the defects and the provision of the appropriate quality in the context of competitive product output. The main conclusion of this work is that nowadays, the following tendency may be seen in the economy: the indicator of quality plays one of the most leading and important roles in production management and the further move/use of the output. Consequently, engineering entities should pay attention to the high quality product provision, providing the monitoring/control at all the phases of production.

Keywords: quality control, ABC-analyse, Ishikawa diagram, complied defects map, entity competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасні машинобудівні підприємства здійснюють свою діяльність в постійно змінних ринкових умовах. Одним з інструментів, що забезпечує їх сталий розвиток і підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку є контроль якості продукції. Для того щоб підприємства могли виробляти продукцію, яка відповідає світовим стандартам, необхідний комплексний підхід до організації машинобудівного виробництва, адже проблема його ефективності проявляється на всіх етапах створення продукції: проектуванні і розробці технічних вимог, матеріально-технічному постачанні, підготовці і розробці виробничих процесів, самої стадії виготовлення і гарантійного обслуговування. Саме тому, з метою виконання виробничих замовлень і одночасного покращення фінансових результатів діяльності в умовах конкурентної економіки, необхідно забезпечувати постійне підвищення якості виробів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема контролю якості, як одна з найважливіших напрямків роботи промислових підприємств, постійно привертає увагу вчених. Питанням, що стосується управління якістю продукції машинобудівних підприємств, присвячено багато теоретичних і практичних досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Т. Гринько, В. Ландик, О. Момот, В. Окрепілов, О.Д. Костюк, В. Панков, А. Томпсон, В. Туркін [1, с. 1].

Цілі статті. Основною ціллю даного дослідження є аналіз методів та інструментів контролю якості продукції, а також надання практичних рекомендацій щодо ефективного їх застосування забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Один з методів підвищення якості продукції і зниження непродуктивних витрат є впровадження прогресивних методів контролю. Контроль якості (Quality Control) – це будь-яка планова та систематична діяльність, що проводиться на виробничому підприємстві (у виробничій системі) і реалізується для гарантованого підтвердження того, що вироблені товари, послуги, процеси, що виконуються відповідають встановленим вимогам клієнтів (стандартам). Дане поняття можна розглядати у різних сенсах (рис. 1).

На сьогоднішній день вітчизняними машинобудівними підприємствами накопичений достатній досвід щодо застосування статистичних методів контролю якості, наприклад ГОСТ 18242-72 та ГОСТ 20736-75. Але якщо технологія і організація процесу виробництва, що використовуються на підприємстві не відповідають вимогам конкурентоспроможності, то навіть при надходженні якісних ресурсів на «вході» технологічного ланцюжка якості продукції на «виході» не буде відповідати вимогам, що пред'являються до продукції. Тому пропонується контролювати як якість одержуваних «вхідних» ресурсів, так і якість процесу виробництва. Доцільним є правильна організація процедури приймального контролю якості продукції за допомогою статистичних методів.

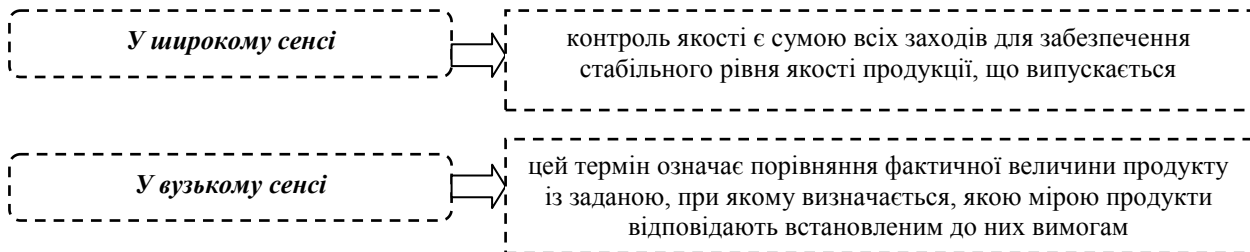


Рис. 1. Розкриття суті поняття «контролю якості» у широкому та вузькому сенсах

Такий підхід передбачає проведення ABC-аналізу. За допомогою методу ABC-аналізу можна структуровано та більш точно відтворити і надати відповідну інформацію в різноманітних розрізах (за клієнтами, препаратами тощо), що, у свою чергу, дозволить об'єктивніше оцінювати ефективність процесів, які відбуваються на підприємстві, а головне виявляти приховані резерви зниження витрат і приймати обґрунтовані рішення щодо виключення малорентабельних видів діяльності [2, с. 140]. У розрізі даного дослідження, ABC-аналіз дасть можливість розділити все різноманіття виробів на три групи, що розрізняються між собою кількістю, рівнем собівартості і ступенем жорсткості контрольованих параметрів (табл. 1).

Таблиця 1

Основні характеристики деталей для проведення ABC-аналізу

Група	Кількість	Питома вага, %	Загальна собівартість	Питома вага, %
Деталі власного виробництва				
A	480	11	35079	69
	67	12	39800	71
B	1224	28	11693	23
	158	27	11211	20
C	2556	61	4067	8
	340	61	5045	9
Усього:	4260	100	50839	100
	565	100	56056	100
Комплектуючі, отримані по кооперації				
A	159	8	23461	69
	37	7	14580	77
B	606	25	7140	21
	110	21	3218	17
C	1580	67	3400	10
	380	72	1136	6
Усього:	2345	100	34001	100
	527	100	16662	100

У чисельнику дані для автомобіля КрАЗ-65055, у знаменнику для вантажного піввагона 12-757. Контроль деталей буде найбільш ефективним, якщо деталі групи А піддавати суцільному контролю, оскільки вони мають широкую номенклатуру та невеликі обсяги випуску, що не дає можливості класифікувати їх за типорозмірами; групи С - тільки вибірково; а групи В - суцільному та вибірково одночасно. Узагальнені групи (В та С) містять велику кількість деталей різних найменувань, що, доцільно класифікувати за типорозмірами, щоб надалі аналізувати не кожен деталь, а окрему групу і на цій підставі формувати статистичну вибірку даних. Значення величини витрат на проведення суцільного контролю якості виробів груп А, В та С будуть визначатися відповідно до заводської документації.

По мірі виготовлення продукції на різних стадіях процесу зростають витрати на її виготовлення і відповідно зростає її додана вартість. Але при випуску бракованої продукції її цінність у міру проходження етапів техпроцесу не збільшується, а зменшується за рахунок майбутніх витрат на виправлення дефектів або утилізацію, тобто ростуть витрати.

Кількість дефектів і обсяг витрат в процесі виробництва можуть бути зведені до мінімуму, якщо буде передбачена система поетапного контролю процесу, тобто перевірка реального стану напівфабрикату і співвіднесення його з запланованими технічними характеристиками. При виявленні невідповідності одержуваних параметрів заданим значенням, можливе внесення коригувань в процес виробництва за допомогою зворотного зв'язку. Контроль джерела помилок є частиною виробничого процесу. Джерела помилок можна визначити розробивши відповідну причинно-наслідкову діаграму Ісікави (рис. 2).

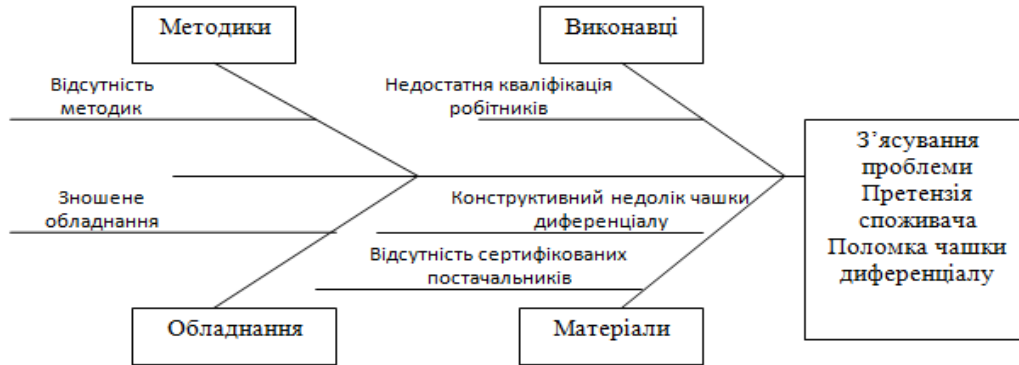


Рис. 2. Причинно-наслідкова діаграма причин поломки чашки диференціалу

При виявленні помилки аж до її виправлення або зупиняється все виробництво, або процес коригується, щоб перешкодити появі дефекту. Поетапні коригування зменшують витрати виробника на виправлення браку в готовій продукції.

Тому наступним ефективним інструментом підвищення контролю якості машинобудівної продукції може стати зведена карта дефектів. Значна кількість дефектів, що проявляються у процесі виробництва деталей та вузлів, приймально-здавальних випробувань автомобілів і в експлуатації, пов'язана із дефектами покупних виробів. Проаналізуємо кількість рекламацийних актів, пред'явлених постачальником ПАТ «АвтоКрАЗ», провідному українському виробникові вантажних автомобілів та автомобілів спеціального призначення, що поставляються більше ніж у 50 країн світу (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість рекламацийних актів, пред'явлених постачальникам, 2015-2016 рр.

Підприємство-постачальник	Рік	
	2015	2016
ТОВ «Дорадоінжиніринг», м. Мінськ	27	52
РУПП «Автогідроусилитель», м. Борисов	17	5
ЗАТ «РЛЗ», м. Рівне	14	15
ПрАТ «ТКШЗ», м. Токмак	11	12
ПАТ «ХЗКВ», м. Херсон	17	13

Попередження появи дефектів (браку у виробництві) є одним з основних завдань контролю якості. Адже, чим менший відсоток браку, тим більше якісної продукції виробить підприємство та отримає запланований прибуток [3, с. 131].

Одним із способів зменшення кількості дефектів є їх прогнозування та профілактика. Прогнозування кількості дефектів автомобільної продукції ПАТ «АвтоКрАЗ» запропоновано здійснювати із застосуванням дефекту типу «поломка чашки диференціалу» – однієї із найважливіших деталей, що забезпечує безпеку руху автомобіля. За 2016 рік надійшло 32 претензії щодо якості цієї деталі. Результати претензій за даним видом дефекту наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Кількість претензій, пред'явлених ПАТ «АвтоКрАЗ», 2015-2016 рр.

Кількість автомобілів, за якими:	Період	
	2015	2016
надійшло претензій	2338	504
претензій відхилені	187 (8%)	60 (11,9%)

Наступним кроком є ранжирування проблем, пов'язаних з витратами від дефектів (табл. 4).

Таблиця 4

Карта аналізу й ранжирування по величині річних втрат від дефектів

Найменування проблеми	Типи дефектів	Річні втрати	Кількість дефектів за рік
Поломка чашки диференціалу	IF	54510,06	40
Карданий вал	IF	313600,1	35
Електронний спідометр	EF	277760,3	31

*примітка: EF- зовнішні дефекти; IF- внутрішні дефекти

Аналіз витрат, пов'язаних з контролем якістю, дозволяє встановлювати пріоритети у вирішенні проблем якості підприємства [4, с.34]. Усунення дефектів типу «поломка чашки диференціалу» має найбільший економічний ефект. Тому можна приступати до розробки плану попереджувальних заходів (табл. 5)

Таблиця 5

Вартість заходів щодо контролю і попередження причин дефектів

Найменування можливих причин дефектів	Дії з усунення причин дефектів	Трудомісткість, люд-год.	Погодинна вартість роботи виконавців	Сумарна вартість
Відсутність методик	Розробити методику	3,0	128,0	384,00
Недостатня кваліфікація робітників	Організувати навчання робітників	40,0	120,0	4800,00
Зношене обладнання	Ремонт обладнання	12,0	64,0	768,00
Відсутність сертифікованих постачальників	Знайти постачальників, які сертифіковані на відповідність вимогам ISO	2,0	88,0	176,00
Конструктивні недоліки чашки диференціалу	Заміна матеріалу	1,0	76,0	76,00
	Введення нового технологічного процесу термічної обробки деталі	2,25	38,8	87,3
Сумарні необхідні інвестиції		6 291,3		

Наступним завданням є оцінка очікуваного зниження частоти дефектів за умови, що будуть виділені необхідні засоби на їхнє попередження. Припустимо, що встановлена ціль – домогтися 50% зниження частоти дефектів розглянутого типу. Результати припущення наведені в результатах розрахунку вартості заходів з попередження виникнення дефекту на рисунку 3.

У розглянутому прикладі було обчислено, що вартість зовнішніх втрат від 40 щорічних дефектів типу «поломка чашки диференціалу» становить 54510,06 грн. За даними фінансового відділу, до них варто додати ще 15 000 грн на непередбачені транспортні витрати. У підсумку сумарна величина річних втрат від дефектів зростає до 69 510,06 грн. З огляду на те, що за мету покладено скоротити число дефектів удвічі, до 20 проявів у рік, сумарні річні втрати від них повинні знизитися на 34 755,03 грн.

Звертаючись до складеного плану попереджувальних робіт, нагадаємо, що їхня розрахункова вартість становить 6 291,3 грн. Відповідно величина прибутку на вкладений капітал обчислюється шляхом розподілу 34 755,03 грн на 6 291,3 грн, одержуємо в результаті 5,53 грн. Це означає, що кожна гривня, витрачена на попередження дефектів, принесе 19,35 грн економії на витратах від них. Порівняння з іншими типами дефектів і із пропозиціями інших команд переконує в доцільності рішення даної проблеми.

Строк окупності витрат на попередження дефектів може бути визначений як величина, зворотна величині прибутку на вкладений капітал. У розглянутому прикладі цей строк складе $1: 5,52 = 0,18$ роки, або приблизно 65 днів. Економічний ефект від даного проектного заходу розраховуємо за формулою 5.5.

$$EE = 34755,03 - 0,15 \times 6291,3 = 29579,98 = 33811,4 \text{ грн.}$$

Розрахувавши величину відносини економії від скорочення дефектів до розмірів необхідних інвестицій і оцінивши строки окупності цих витрат, необхідно представити отримані результати керівництву

й обґрунтувати необхідність виділення додаткових ресурсів для продовження роботи з попередження дефектів.



Рис. 3. Результати розрахунку вартості заходів з попередження виникнення дефекту

Отже, теоретично обґрунтована методика має практичне значення і визначається своєю універсальністю, простотою застосування, потребує незначних інвестицій, має невеликий строк окупності. Використання запропонованого інструменту контролю якості дозволить знизити кількість претензій споживачів до нульового рівня і значно підвищити конкурентоспроможність ПАТ «АвтоКрАЗ».

Висновки. Таким чином, виробництво високоякісної продукції неможливе без налагодженої системи контролю як внутрішнього, так і зовнішнього. Виявлено, що аналіз скарг споживачів в процесі гарантійного обслуговування і експлуатації дозволяють отримати корисну інформацію для контролю продукції. Вміщені в них інформація відображає ефективність програми контролю і вказує на абсолютні відхилення від технічних вимог, які вимагають першочерговим ліквідації. Навіть скарги на якість окремих виробів, а не якість їх партій можуть, тим не менш, послужити основою для посилення заходів з контролю якості цієї продукції. Відповідно до цього в цілому удосконалено технологію внутрішнього контролю втрат від браку у виробництві, що забезпечить оперативність виявлення, усунення та запобігання браку у виробництві. Проведені розрахунки показують, що впроваджені заходи дають позитивний економічний ефект і розроблена система управління конкурентоспроможністю може бути застосована на машинобудівних підприємствах.

Література

1. Олійник Т. М. Управління якістю як фактор розвитку українських машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Т. М. Олійник // Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ, Вінниця, 23-24 березня 2016 р. – 2016. – Режим доступу : <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/714>.
2. Леонтьєва І.О. Використання ABC-аналізу при плануванні виробництва продукції / І.О. Леонтьєва // Автоматизація технологічних і бізнес-процесів. – 2014. – № 4. – С. 138–143.
3. Пархоменко В.М. Методика внутрішнього контролю втрат від браку у виробництві / В.М. Пархоменко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – Випуск 2. – С. 130–147.

4. Адлер Ю.П. Анатомія організації з погляду фізіології / Ю.П. Адлер // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2001. – № 3. – С. 31–36.

References

1. Oliynuk T. M. Quality management as a factor for the development of Ukrainian machine-building enterprises / Materials of XLV Scientific and Technical Conference VNTU. – 2016. – Web-Resource: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/714>.

2. Leontieva I.O. The use of ABC-analysis for planning production of products/ I.O Leontieva // Automation technological and business - processes. – 2014. – № 4. – P. 138-143.

3. Parkhomenko V.M. The method of internal control of losses from production's lack / V.M. Parkhomenko // International collection of scientific works. – 2014. – issue 2. – P. 130-147.

4. Udler U.P. Organization's anatomy in terms of physiology / Udler U.P. // Standardization, Certification, Quality. – 2001. – №3. – P.31-36.

Рецензія/Peer review : 10.01.2018

Надрукована/Printed : 13.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Хоменко М.М.

УДК 330.342.3:338.45

ХОРОЛЬСЬКИЙ В. П.,
ДЯНОВ І. П.,
Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Кривий Ріг
РЯБИКІНА Н. І.,
ХОРОЛЬСЬКИЙ К. Д.
Криворізький національний університет

БАГАТОРІВНЕВА СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ Й ДІАГНОСТИКИ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

У статті розглянуто методичні підходи до побудови багаторівневої системи економічної безпеки корпоративних підприємств. Розроблено багатофакторну нечітку модель корпоративного управління підприємством на основі оцінки стану його економічної безпеки. Модель економічної безпеки представлена графом на основі теорії нечітких множин. Для підприємств Групи «Метінвест» і «Лемтранс» розроблено інтелектуальну систему управління економічною безпекою. Наведено принципи управління підприємством з системою збалансованих показників та прийняття рішень в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Ключові слова: економічна безпека, нечіткі множини, інтелектуальна система, експертна оцінка ситуацій.

KHOROLSKYI V.,
DIAYNOV I.
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih
RYBIKINA N.,
KHOROLSKYI K.
Kryvyi Rih National University

MULTILEVEL ASSESSMENT SYSTEM ECONOMICAL SECURITY AND DIAGNOSIS CONDITION OF THE ENTERPRISE ON BASIS OF THEORY OF FUZZY SETS

In the article the methodical approach concerning construction of a multilevel system of economic security of corporate enterprises is considered. A multifactor fuzzy model of enterprise corporate governance is developed based on the assessment of its economic security. The model of economic security is represented by a graph based on the Theory of Fuzzy Sets. For the enterprises of the Group "Metinvest" and "Lemtrans" an intelligent management system for economic security has been developed. The principles of enterprise management with the system of balanced indexes and decision in conditions of ambiguity of the external environment are presented. The use of fuzzy sets and the system of balanced indicators allows using integrated automated enterprise management systems, to decompose a complicated object of management of a corporate entity into specific components, and to design an effective system of intellectual management for the economic development of Metinvest Group and Lemtrans Group by detecting threats from the external environment (high inflation, low prices for products of enterprises), running Concepts and technology of economic security.

Keywords: economic security, fuzzy sets, intellectual system, expert assessment of situations.

Постановка проблеми. Обраний народом України шлях до європейської інтеграції вимагає від топ-менеджерів підприємств застосування міжнародних стандартів щодо безпечності продукції, енергоефективності та якості життя, а отже розширює значення інструментів економічної безпеки в системі управління корпоративним підприємством.

Сучасне підприємство з системою інтелектуального управління на економічному корпоративному просторі працює у тісному взаємозв'язку з іншими підприємствами та інституціями в умовах складного зовнішнього середовища й невизначеності [1].

З теорії управління підприємством відомо, якщо кількість загроз з боку зовнішнього середовища зростає, а система менеджменту не є інтелектуальною та інваріантною, то система втрачає можливість самостійного повернення до стану рівноваги. У випадку не врахування впливу збуджень зовнішнього середовища саморегуляція менеджменту зменшується, а система не в змозі повернутися в рівноважний стан [1, 2].

Постійний моніторинг зовнішнього оточення за слабкими сигналами дозволяє менеджерам створити системи ранішого прогнозування кризових явищ. У той же час, пріоритет заходів попередження і розпізнавання кризових явищ дозволяє розробити принципи економічного виживання підприємства.

Для промислових підприємств України які відносяться до експортно-орієнтованих, оцінка стратегії виживання важлива насамперед тому, що їх ресурсний потенціал є визначально стабілізуючим фактором інноваційного розвитку галузі, енергетики і держави в цілому.

Виникає потреба в розробці методики оцінки та діагностики в реальному масштабі часу технічно-економічного стану підприємства, шляхом постійного аналізу кількісної інформації про стан n-компонент

(індикаторів), що визначають його стратегію виживання. Такий процесний аналіз будемо виконувати в умовах нечіткої кількісної і якісної інформації про економічну безпеку підприємства і його бізнес-процеси, використовуючи теорію графів і нечітких множин [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню закономірності, процесів та результатів оцінки роботи корпоративних підприємств на основі технологій економічної безпеки, присвячені праці науковців: О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко, І.Г. Мансурова, О.В. Нусінової, І.О. Бланка, М.З. Згуровського, В.І. Ляшенко, Ю.М. Харазішвілі ретроспективний аналіз, яких наведено в роботах [4–6].

Теоретико-методологічний базис корпоративного управління промисловими підприємствами з оцінкою їх економічної безпеки є предметом вивчення як зарубіжних вчених: Д. Хана [1], Р.М. Гранта [2], так і українських: І.О. Бланка, В.І. Ляшенко, Ю.М. Харазішвілі [6] та інших, які узагальнивши світовий досвід, адаптували його до українських умов, створивши технології прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності [4] й стагнації промисловості [5].

Грунтовні дослідження проблем управління підприємствами в умовах невизначеності й сталою розвитку проводили такі вчені, як Б.Є. Патон [7], М.З. Згуровський [6], Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко [7] та інші. Базові положення їх наукових праць сприяли створенню інтелектуальних систем управління економічною безпекою підприємств.

Проте, питання виживання підприємств в умовах глибокої кризи [9] для забезпечення інтегрованості управління експортними потоками продукції на європейські ринки [10] в умовах невизначеності, досі залишається поза увагою вчених-дослідників. Тому, на наш погляд, потрібно деталізувати процеси виживання підприємств в умовах стагнації економіки України. Таким чином, питання економічної безпеки з розпізнаванням погроз з боку зовнішнього оточення та створення інтелектуальних систем управління економічною безпекою, які працюють в реальному масштабі часу є актуальною і своєчасною задачею, яка стоїть перед проєктантами автоматизованих систем управління підприємствами.

Мета статті – розробити моделі та систему управління економічною безпекою підприємства в контексті використання системи збалансованих показників, експертного оцінювання й підтримки прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо сучасну інтегровану автоматизовану систему управління (ІАСУ) підприємства, верхній рівень якого за допомогою MES (Manufacturing Execution Systems) інтегрований з джерелами фізичних даних рівня АСУТП – програмованими логічними контролерами (ПЛК), SCADA – системами з базами даних реального часу. Вони зв'язані каналами з інформаційними шинами (ІШ) і утворюють комунікаційну систему CS (Communication System) з передачею сигналів управління на RTU (Remote Terminal Unit) й MTU (Mater Terminal Unit). Останні забезпечують інтерфейс між автоматизованими робочими місцями (АРМ) й системою управління підприємством. Системи верхнього рівня ERP, PLM (Product Life – cycle Management – управління життєвим циклом продукції (ЖЦП)), CRM, SCM, з пакетами прикладних програм, оптимізують усі сфери діяльності підприємства [10].

Стратегічний контур управління ERP, який забезпечує підтримку бізнес процесів, одержує сигнали від експертного аналізатора ПЕЕКЕНСТ – І та підсистеми економічної безпеки. Ці сигнали вимагають від топ менеджерів негайного втручання в систему прийняття рішень та реагування на ті чи інші виклики внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Експертна система аналізатора розпізнає наступні ситуації: політичні (П); економічні (Е); екологічні (ЕК); енергетичні (ЕН); соціальні (С); технологічно-техногенні (Т) й інституціональні (І).

Дані системи управління підприємством широко використовують Internet й інформаційно-комунікаційні технології (промисловий інтернет) [12] для створення інтелектуальних мереж фізичних компонентів (машин, устаткування, датчиків, систем візуалізації) і алгоритмів керування локальними системами (нижнього рівня) виробництва продукції. Такі технології мають постійні, стійкі зв'язки з підприємствами, організаціями та інституціями. В якості об'єктів управління в статті обрано підприємства Груп «Метінвест» та «Лемтранс».

Для них розроблена типова інтелектуальна система управління економічною безпекою підприємства, яка наведена на рисунку 1. Інформаційна модель множини параметрів контролю ідентифікує різні компоненти економічної безпеки підприємств Груп «Метінвест» та «Лемтранс». Вона може бути представлена у вигляді графа [3]. В загальному випадку граф G складається із кінцевої непусти множини X вершин $x \in X$ і заданої множини U неупорядкованих пар $u = \{x_1, x_j\}$, ($u \in U$) різних вершин із множини X . Кожну пару $\{x_1, x_j\}$ ($x_i, x_j \in X$) називають ребром графа G [3].

Залежно від конкретної задачі оцінки стану економічної безпеки підприємства ребру графа можуть відповідати різні поняття: наявність або відсутність зв'язків між вершинами x_i і x_j , наприклад сила зв'язку або ступінь впливу вказаного зв'язку на параметри фінансового стану підприємства, його ліквідність або прибутковість [1, 2, 11].

У випадку, якщо із кінцевої непусти множини X вершин формується упорядкований набір пар $u = (x_i, x_j)$ різних вершин, граф називають орієнтованим або скорочено – орграфом. Граф можливо представити графічно, що дозволяє наглядно прослідкувати вплив вершин одну на одну. Якщо задатися матрицею відношень, в якій кожному ребру графа ставиться у відповідності число, то можливо оцінити стан

вихідних показників роботи підприємства. При використанні двозначної логіки в оцінці ваги ребра графа, число може приймати тільки два значення: 0 або 1.

У випадку використання нечіткої логіки вага ребра графа може приймати значення на відрізку $[0,1]$. В останньому випадку приходимо до поняття нечіткого графа, яке будемо визначати таким чином: нехай X – кінцева непуста множина вершин графа. Тоді $G(X, \Gamma)$ називають нечітким графом, якщо для кожної вершини $x \in X$ множини Γx є нечіткою підмножиною універсальної множини X . Множина Γx характеризується функцією ступені належності $\mu_{\Gamma x_i}(x)$, яка приймає значення на відрізку $[0,1]$.

Величина $\mu_{\Gamma x}(x)$ для $x \in X$ визначає ступінь належності x нечіткій підмножині Γx .

У випадку, якщо $\mu_{\Gamma x}(x)$ для кожних $x \in X$ приймають значення 0 або 1, нечіткий граф $G(X, \Gamma)$ вироджується у звичайний, без петель (ребер, з'єднуючих кожен вершину графа саму з собою) і кратність ребер (пара вершин з'єднується більш чим одним ребром).

При побудові інформаційної моделі системи управління підприємствами Груп «Метінвест» та «Лемтранс» формується нечіткий граф $G(X, \Gamma)$, число вершин якого повинно співпадати з кількісним числом параметрів контролю.

Функція ступеню належності $\mu_{\Gamma x_i}(x_j)$ ($x_i, x_j \in X$) характеризує взаємозв'язок між контрольованими параметрами системи збалансованих показників (BSC) і траєкторіями ліквідності підприємства та виробництва продукції в точках виміру x_i, x_j .

У випадку чіткої класифікації і за умови, що визначено сукупні критерії процесно-вартісного управління [10, 11], які пов'язані із BSC-показниками роботи підприємства (потік грошей, ліквідність тощо), то ступінь належності може бути визначений виразом:

$$\mu_{\Gamma x_i}(x_j) = \frac{1}{N} \sum_{k=1}^N \delta_{ij}(k), \quad (1)$$

де $\delta_{ij}(k)$ – характеристична функція, що приймає значення 1, якщо сукупний критерій економічної безпеки підприємства в точках x_i і x_j на k -му кроці виміру питомих ваг значущості функціональних складових (компонентів) економічної безпеки підприємства відповідає нормі, в протилежному випадку характеристична функція приймається рівною нулю; N – кількість вимірів, виконаних на інтервалі T .

При постійному надходженні інформації про знаходження ступеня належності доцільно використати її усереднення на ковзаючому інтервалі, що забезпечується рекурентним співвідношенням:

$$\mu_{\Gamma x_i}(x_j) = \frac{1}{N} \sum_{k=1}^N \delta_{ij}(k), \quad (2)$$

де $\mu_{\Gamma x_i}^k(x_j)$ – ступінь належності $\mu_{\Gamma x_i}(x_j)$, що обчислена на k -му кроці виміру (контролю) сукупного критерію економічної безпеки підприємства.

В цьому випадку нечітку класифікацію ступеня належності визначимо таким чином:

$$\mu_{\Gamma x_i}(x_j) = \left\{ 1 - \frac{\sum_{k=1}^N [\Pi_i(k) - \Pi_j(k)]^2}{N(\Pi_{\max} - \Pi_{\min})^2} \right\}, \quad (3)$$

де Π_j – наприклад, потік грошей в j -й точці контролю на k -му кроці виміру;

Π_i – потік грошей в i -й період контролю; Π_{\max} і Π_{\min} – максимальні і мінімальні можливі величини потоку грошей на вході підприємства.

Ступінь належності $\mu_{\Gamma x_i}(x_j)$ може задаватися на основі оцінок досвідчених менеджерів-професіоналів і спеціалістів з фінансової інженерії [10], по кожному періоду діагностики фінансової складової системи збалансованих показників (BSC) і визначати ціль підприємства. Наприклад, якщо в якості цілі вибрати стан „виживання”, то показником фінансової складової BSC буде грошовий потік. Якщо підприємство знаходиться на етапі інноваційно-інтелектуального розвитку, наприклад (підприємство ПрАТ «ЦГЗК», Групи «Метінвест» та компанія «Лемтранс»), то роботу менеджменту підприємств можливо оцінити за параметрами їх ринкової вартості. Для цього введемо поняття інтегрального критерію розвитку підприємства [4].

Формула розрахунку інтегрального критерію розвитку підприємства (IP) модифікована нами до випадку використання системи збалансованих показників роботи підприємства:

$$IP = \sum_{j=1}^N K_j \cdot d_j, \quad (4)$$

де K_1 – значення критеріїв економічного розвитку підприємства, які відповідають підкласу ситуацій своєчасного виконання «портфеля» замовлень, стабільності зовнішнього середовища, альтернативам бізнес-процесів і злагодженої роботи команди менеджерів; K_2 – підкласи ситуацій, що пов'язані з операційним управлінням виробництва продукції; K_3 – підкласи ситуацій, що пов'язані з управлінням фінансами, ліквідністю і цінністю капіталу; K_4 – підкласи ситуацій, що пов'язані зі задоволенням клієнтів-замовників; K_5 – підкласи ситуацій, що пов'язані з компетенцією менеджерів та персоналу підприємства; d_i – питома вага значимості функціональних складових економічної безпеки підприємства; N – кількість функціональних складових інтегрального критерію розвитку підприємства (IP).

Необхідно відмітити, що суб'єктивні дані про взаємозв'язок BSC із сукупним критерієм економічної безпеки підприємства можуть мати більш складну залежність, ніж нечітка модель, побудована за формулою (2).

В загальному випадку оцінки $\mu_{\Gamma_{x_i}}(x_j)$ і $\mu_{\Gamma_{x_j}}(x_i)$ можуть бути різними, в той же час як формули (2–4) визначають їх рівними. Це пояснюється тим, що оцінку економічної безпеки підприємства виконують експерти, які спочатку навчають експертний аналізатор ПЕЕКЕНСТ – I й експертну систему ситуаційного управління (ЕСУ) за значний проміжок часу T [11].

Оцінки ступенів належності $\mu_{\Gamma_{x_i}}(x_j)$, які одержані від декількох експертів, необхідно ідентифікувати залежністю:

$$\mu_{x_i}(x_j) = \sum_{s=1}^p \gamma_s \mu_{\Gamma_{x_j}}^s(x_j), \quad (5)$$

де $\mu_{x_i}(x_j)$ – усереднена величина ступені належності, враховуючи думку усіх експертів-менеджерів; $\mu_{\Gamma_{x_j}}(x_j)$ – оцінка, що надана s -м експертом; p – число експертів; γ_s – ваговий коефіцієнт, що характеризує ступінь довіри до інформації s -го експерта.

Вагові коефіцієнти повинні задовольняти умовам нормування:

$$\sum_{s=1}^p \gamma_s = 1. \quad (6)$$

Використовуючи одержані ступені належності, можливо сформулювати матрицю M нечіткого відношення, яка відповідає нечіткому графу $G(X, \Gamma)$ інформаційної моделі системи розвитку підприємства в умовах кризи збуту продукції в 2014–2016 роках.

Елементи матриці M визначають ступень належності $m_{ij} = \mu_{\Gamma_{x_i}}(x_j)$ ($i, j = \overline{1, L}$), де L – кількість змінних чинників (параметрів), що оцінюють економічну безпеку підприємств Групи «Метінвест» та компанії «Лемтранс». Відмітимо, що в загальному випадку матриця M нечіткого відношення є несиметричною.

При рішенні задачі діагностики стратегічного розвитку підприємства до 2020 року потрібно дослідити зв'язаність нечіткого графа $G(X, \Gamma)$.

Граф називається зв'язаним, якщо будь-яка пара його вершин з'єднана почергово послідовними вершинами і ребрами, причому всі вершини в цій послідовності є різними.

З точки зору зв'язаності, усі орієнтовані графи, яким відповідають несиметричні матриці відношень, можна розбити на чотири класи. До першого класу відносять множину U_1 сильних графів, в яких із кожної її вершини можливо перейти в будь-яку іншу вершину даного графу.

До другого класу відносять множину U_2 односторонніх графів. Граф називають одностороннім, якщо для кожної пари його вершин, одна вершина досягається із іншої.

До третього класу відносять множину U_3 слабких графів, в яких кожна пара вершин з'єднана шляхом без врахування орієнтації ребер. Четвертий клас – множина U_4 незв'язаних графів.

Задачею дослідження зв'язаності нечіткого графа є знаходження ступені належності графа G до множини U_1, U_2, U_3, U_4 .

Позначимо ці ступені належності наступним чином: $\mu_1(G), \mu_2(G), \mu_3(G)$.

При цьому очевидні нерівності: $\mu_1(G) \leq \mu_2(G) \leq \mu_3(G)$.

Знак рівності справедливий у випадку, якщо досліджуваний граф є неорієнтованим, а його матриця відношень M симетрична.

Використовуючи в якості вихідної матрицю відношень M , обчислимо матриці:

$$P = ML^{-1}, Q = (M + MT)L^{-1}, \quad (7)$$

де ступені матриці, що вираховуються рекурентно:

$$ML = ML^{-1} \times M, M_0 = I$$

«+» позначає матрицю об'єднання; I – одинична матриця; T – операція транспонування.

Помноження матриць визначимо виразом:

$$e_{ij} = \max[\min(m_{ij}, m_{kj})], \quad (8)$$

тут e_{ij} елемент матриці M_2 .

Добуток матриць у відповідності із виразами (7) і (8) інтерпретується наступним чином. Операція визначення \min визначає ступінь зв'язку між вершинами x_i і x_j графа G і дорівнює ступеню зв'язку найменш зв'язаної ланки.

При цьому розглядаються всі можливі ланцюги з довжиною L із вершинами x_i у вершину x_j . Ланцюгом графа називають чередовану послідовність вершин і ребер, які з'єднують вершини x_i і x_j .

Використання операції \max дозволяє знаходити ступінь зв'язку ланцюгу довжиною L , яка має найбільшу ступінь зв'язку.

Належність вивчаємого графа G до множини U_1, U_2, U_3 для сильних, односторонніх і слабких графів відповідно визначаються наступними виразами:

$$\begin{aligned} \mu_{U_1}(G) &= \min_{i,j} \{P_{ij}\} \\ \mu_{U_2}(G) &= \min_{i,j} \{P_{ij}, P_{ji}\}, \\ \mu_{U_3}(G) &= \min_{i,j} \{q_{ij}\} \end{aligned} \quad (9)$$

При оцінці ступеня зв'язаності по виразам (9) можливі наступні випадки:

1. Якщо всі $\mu_{U_i}(G)$ ($i = \overline{1,3}$) суттєво відрізняються від нуля, то аналізується $\mu_{U_i}(G)$.
2. У випадку, якщо $\mu_{U_1}(G)$ близько до нуля, використовуються ступені належності $\mu_{U_2}(G)$ або $\mu_{U_3}(G)$.

Відмітимо, що ступінь зв'язаності нечіткого графа визначається найбільш слабким зв'язком між показниками усіх пар контролю, фінансову та інші компоненти чинників розвитку підприємств Групи «Метінвест» та компанії «Лемтранс» і інтегрального критерію підприємства (ІР).

При цьому навчена експертна система ситуаційного управління повинна враховувати не лише прямі зв'язки між вимірюваними параметрами в кожній парі параметрів контролю, але непрямі зв'язки, що можна реалізувати через кожні інші точки контролю параметрів, що визначають економічну безпеку підприємства.

Описана процедура розрахунку матриць P, Q і класифікація аналізуємого графа представляє собою процедуру ідентифікації інформаційної моделі системи економічного та фінансового стану підприємств Групи «Метінвест» та компанії «Лемтранс». Інформаційна модель призначена для виявлення погроз, з боку конкурентів та є основою для побудови інтелектуальної системи оцінки економічної безпеки підприємства (ЕБП).

Для розпізнавання небезпек (не ефективної роботи підприємства та кризових явищ) із вихідного нечіткого графа $G(X, \Gamma)$ необхідно сформувати граф $G_k(X', \Gamma')$. Його одержують, коли вирізають вершину x_k із графа $G(X, \Gamma)$, для якого справедлива умова:

$$\mu_{\Gamma'}(x_j) = \mu_{\Gamma}(\overline{x_i}) ; i, j \neq k, j = \overline{1, L} , \quad (10)$$

В подальшому необхідно визначити ослаблену вершину нечіткого графу $G(X, \Gamma)$. Вершину x_k нечіткого графу $G(X, \Gamma)$ називають ослабленою для множин U_i у випадку $\mu_{U_i}(G) < \mu_{U_i}(G_k)$, нейтральної при $\mu_{U_i}(G) = \mu_{U_i}(G_k)$, підсиленої при $\mu_{U_i}(G) > \mu_{U_i}(G_k)$.

Використання описаної вище процедури для виявлення небезпек (кризових явищ) полягає в наступному. Менеджери-аналітики, досліджуючи економічний розвиток підприємства за період 2008–2017 років з допомогою інтегрального критерію розвитку (ІР) підприємств, встановили нижній поріг цього параметру. Для нього необхідно сформулювати матрицю відношень M . Остання є інформаційною моделлю управління підприємством на період рецесії 2015–2017 років та високої інфляції. Для цього, в подальшому, необхідно врахувати ступінь зв'язаності нечіткого графа.

В процесі функціонування підприємств Групи «Метінвест» та компанії «Лемтранс» необхідно уточнювати елементи матриці M і величини ступеню належності $\mu_{U_i}(G)$. У випадку зменшення $\mu_{U_i}(G)$ нижче заданого порогу інтегрального критерію потрібно визначити ослаблену вершину.

Номер ослабленої вершини покаже той параметр, збалансованого показника, на який потрібно звернути увагу менеджерів підприємства в процесі управління. Для чіткого розпізнавання моменту зміни стану ІР підприємства введений поріг параметрів ді збалансованих показників, що визначають підкласи ситуацій K_1, K_2, K_3, K_4, K_5 і дозволяють побудувати інтелектуальну систему підтримки прийняття управлінських рішень та оптимізації виробничих процесів й збуту продукції.

Практичне використання вище розглянутих теоретичних положень можна застосувати при оцінюванні впливу сукупних погроз стійкому розвитку підприємств Груп «Метінвест», «Лемтранс».

Авторами статті обрано два підприємства ПрАТ «ЦГЗК» й компанію «Лемтранс». Ці підприємства в умовах криз і затяжної стагнації промислового комплексу України в 2014–2017 роках не лише вижили, але й створили інваріантні системи управління економічною безпекою до погроз зовнішнього оточення.

З позиції економічної безпеки така інтегральна автоматизована система управління (ІФСУ) що наведена на рисунку 1 включає:

- Інтелектуальну систему управління бізнес-менеджментом із застосуванням пакетів прикладних програм (ERP, CRM, SCM, PLM). Її головне завдання з MES-системою і АСУТП виробництва продукції оптимізувати діяльність підприємства щодо виконання портфеля замовлення «точно в термін»;
- Інтелектуальну систему підтримки прийняття рішень (ІСППР) та оптимізації виробничих процесів й збуту продукції;
- Підрозділи з виробництва сировини (наприклад для ПрАТ «ЦГЗК» – три кар'єра, шахта, дробарна фабрика тощо), постачальників сировини, енергоресурсів, води, комплектувальних, інформації;
- Виробничі системи з бізнес-процесами підприємств Групи «Метінвест», компанії «Лемтранс»;
- Системи Промислового Інтернету з потоками інформації в режимі реального часу між постачальниками, цехами, заводами з підсистемами оптимізації товарних потоків;
- Споживачів продукції;
- Гнучку підсистему реагування на потреби ринку з системою проектування (для компанії «Лемтранс») і виробництвом інноваційної продукції;
- Сценарій інтелектуально-інноваційного розвитку підприємств Групи «Метінвест», компанії «Лемтранс» з алгоритмами управління, моделями життєвого циклу продукції (ЖЦП), виробничих й бізнес-процесів;
- Безпечну комп'ютерну мережу з інформаційною шиною (І Ш) й SCADA-системи управління локальними системами виробництва продукції, електронно-обчислювальної машини (ЕОМ) з CS, RTU – комунікаційними системами й MTU. Основне завдання MTU – забезпечення інтерфейсу між автоматизованими робочими місцями (АРМ): АРМ 1, АРМ 2, ..., АРМ N шляхом включення промислового інтернету, ІСППР і експертної системи управління (ЕСУ);
- Експертний аналізатор компонент ПЕЕКЕНСТ – І оцінки політичної ситуації в Україні, економічного, екологічного, енергетичного, соціального, технологічно-техногенного й інституціонального станів підприємств Групи «Метінвест» й компанії «Лемтранс»;
- Підсистему «Економічної безпеки» з виробничим моніторингом у режимі реального часу з аналізом, моделюванням, оптимізацією й контролем чинників за допомогою безпечної комп'ютерної мережі (БКМ).

Підсистема «Економічної безпеки» виконує наступні операції:

- Контроль стадії підготовки виробництва (оптимізація матеріально-технічних потоків, виконує безперервний контроль устаткування тощо); стадії транспортування й транспорту (обґрунтування внутрішньо-заводських транспортних потоків сировини й оптимізація часу постачання сировини, логістики виконання внутрішнього портфелю замовлення); стадії налагодження устаткування з автоматичним розпізнаванням аварій й аварійних ситуацій залежно від характеристики сировини і електропостачання; система контролює етапи гнучкого проектування і виробництво інноваційної продукції НДДКР, а за допомогою ЕСУ утворює гнучку систему реагування на потреби ринку; питання обслуговування і ремонту одне із найважливіших в ІАСУ підприємством. З одного боку, це безперервний контроль та сенсорний моніторинг стану обладнання і устаткування (наприклад для ПрАТ «ЦГЗК» – гірничі машини, дробарки, конвеєрні лінії, кульові млини, обладнання огрудкування), його простою, з іншого – контроль коштів на ремонті роботи з аутсорсингу.
- Охорона праці й контроль здоров'я персоналу, який працює в умовах динамічних навантажень, забруднення та постійних стресових ситуацій. В таких умовах важливо використовувати системи сенсорного моніторингу, прогнозувати аварійні ситуації, своєчасно реагувати на виникнення небезпек для персоналу.
- Автоматизований контроль якості продукції.
- Рівень енергетичного забезпечення контролює система енергоспоживання й система енергоменеджменту, які вбудовані в ІАСУ підприємства. Моніторинг витрат електрики, газу, води, дизельного палива, оливи, тощо, дозволяє топ менеджменту з економічної безпеки обґрунтувати питомі витрати енергоресурсів та чітко контролювати енергетичну безпеку підприємства.
- Захист інформації виконує безпечна комп'ютерна мережа в системі передачі інформації від датчиків, комп'ютерних SCADA – мереж, CS, MTU, RTU, АРМ1, АРМ2, ... АРМ N, MES, АСУТП до ЕОМ, і яка надходить до монітору продуктивності (МКП).
- Ступінь активності зовнішньої діяльності підприємства оцінює ЕСУ, ІАСУ й гнучкі системи реагування на потреби ринку та система гнучкого проектування і виробництва інноваційної продукції. Опрацьовуючи інформацію з експертного аналізатора компонент ПЕЕКЕНСТ – І, системи ІАСУ, MES, ІСППР, своєчасно реагують на запити зовнішнього середовища.
- Економічну складову в режимі реального часу оцінює інтелектуальна система бізнес-менеджменту підприємства зі збалансованою системою показників BSC.

За параметрами чистих потоків грошей, вартості АТ, цифрового капіталу (ресурсів необхідних для функціонування і розвитку економіки, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях [12]) виконується оцінка економічного стану підприємства.

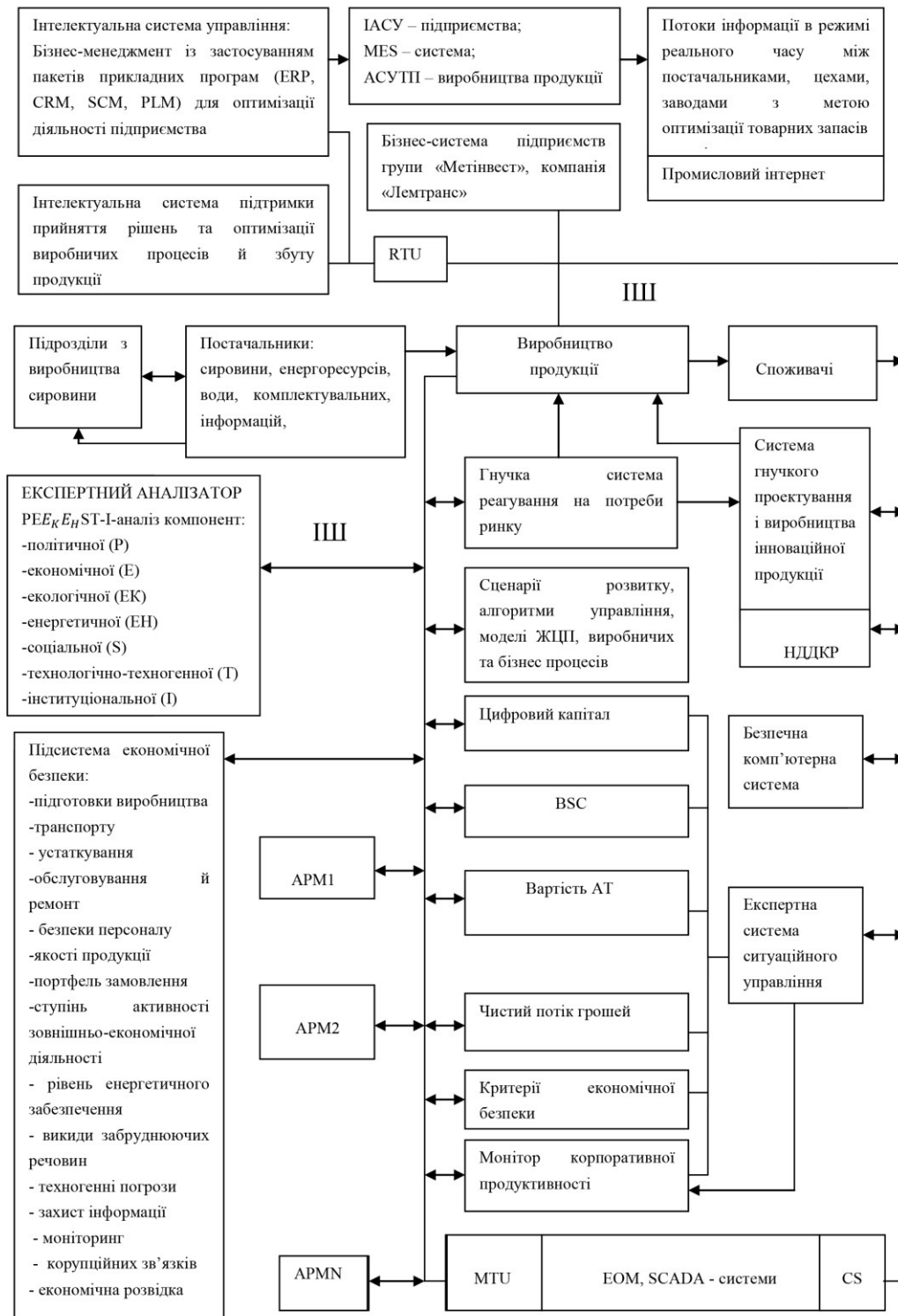


Рис. 1. Інтелектуальна система аналізу економічної безпеки підприємства

Використовуючи розроблену вище методику оцінки економічної безпеки підприємства, топ-менеджери одержують прогнозні значення щодо інших важливих чинників життєдіяльності підприємств, а саме: іміджу, техногенних погроз, забруднення території, ступеня розвитку корупційних зв'язків, тощо. З метою захисту підприємств Груп «Метінвест» і «Лемтранс» від не добросовісної конкуренції з боку підприємств РФ й кібер-атак рекомендовано використовувати технології економічної розвідки [13] і введених в перелік задач підсистем економічної безпеки.

Таким чином, в умовах невизначеності і викликів з боку зовнішнього середовища інтелектуальна система управління економічною безпекою повинна: розпізнавати, прогнозувати, надавати управлінському персоналу всіх рівнів рекомендації щодо подолання економічних криз; приймати рішення в умовах нечіткої

інформації про конкурентів; виконувати задачі оптимізації збуту продукції, мінімізації затрат енергоресурсів й забруднення території.

Висновки. Узагальнюючи розроблену вище методику оцінки економічної безпеки підприємства необхідно відмітити: у процесі побудови системи управління економічним розвитком підприємств Групи «Метінвест» та компанії «Лемтранс» до 2020 року необхідні методи оцінки якісної інформації про стан підприємства.

Для формалізації такої інформації ефективним є використання теорії нечітких множин. Нечіткою інформацією про стан підприємства є: загальний рівень знань про економічні, фінансові, операційні, інноваційні компоненти економічної безпеки, ступінь складності управління, вплив зовнішнього середовища, компетенція та кваліфікація (професіоналізм) персоналу, репутація підприємства, корумпованість менеджерів та ринкова вартість підприємства.

Методи ідентифікації інформації, яку одержують менеджери з різних джерел, простота у формалізації об'єднання різних джерел інформації на початкових етапах побудови нечітких моделей стратегічного розвитку підприємства дали змогу:

- на базі існуючих систем – ERP, MES, SCADA, промислового інтернету з застосуванням CRM, SCM, PLM програмних продуктів (життєвого циклу продукції) – побудувати інтегровану систему управління підприємством;

- запропонувати систему підтримки прийняття рішень з гнучкими системами реагування на потреби ринку, сценаріями розвитку й експертною системою ситуаційного управління;

- розробити підсистему економічної безпеки підприємства з експертним аналізатором політичної, соціальної, технологічно-техногенної та інституціональної компонентів реагування на збурення внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства;

мінімізувати економічні втрати, підвищити інваріантність підприємства до кризових станів та розробити комплекс керованих заходів щодо упередження й недопущення корупції та інших правопорушень.

Таким чином, використання нечітких множин та системи збалансованих показників дозволяє за допомогою інтегрованих автоматизованих систем управління підприємством, проводити декомпозицію складного об'єкту управління корпоративним підприємством на окремі компоненти, і спроектувати ефективну систему інтелектуального управління економічним розвитком підприємства Групи «Метінвест» та компанії «Лемтранс» шляхом розпізнавання погроз з боку зовнішнього оточення (високої інфляції, низьких цін на продукцію підприємств), використовуючи концепції та технології економічної безпеки.

Література

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контролинга / Д. Хан ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
2. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант ; пер. с англ. ; под ред. В.Н. Фунтова. – 5-е изд. – СПб : Питер, 2008. – 560 с.
3. Згуровский М.З. Интегрированные системы оптимального управления и проектирования : учеб. пособие / М.З. Згуровский. – К. : Вища шк., 1990. – 351с. : ил.
4. Планування економічної безпеки підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К. : Вид-во Европ. ун-ту, 2004. – 170 с.
5. Тюріна Н.М. Антикризове управління : навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н.С. Кравацька, І.В. Грабовська. – К. : «Центр учбової літератури», 2012. – 448 с.
6. Харазішвілі Ю.М. Проблеми оцінки та інтегральні індекси сталого розвитку промисловості України з позиції економічної безпеки / Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко // Науковий журнал «Економіка України». – 2017. – № 2 (663). – С. 3–23.
7. Національна парадигма сталого розвитку України / [за ред. Б.Є. Патона]. – К. : Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України, 2012. – 72 с.
8. Згуровський М.З. Сталий розвиток регіонів України / М.З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.
9. Збаразька Л.О. Неоіндустріалізація в Україні: Концепт національної моделі / Л.О. Збаразька // Економіка промисловості. – 2016. – С. 5–32.
10. Парадигми стратегії інноваційного розвитку підприємств промислового комплексу регіону : монографія / В.П. Хорольський, С.О. Жуков, О.В. Хорольська, К.Д. Хорольський / за ред. В.П. Хорольський, С.О. Жуков. – Кривий Ріг : Мінерал, 2016. – 325 с.
11. Інтегроване інтелектуальне управління технологічними процесами в економічних системах корпоративних підприємств гірничо-металургійного комплексу : монографія / В.П. Хорольський. – Дніпропетровськ : Січ, 2008. – 448 с.
12. Вишневецький В.П. Смарт-промисловість: перспективи і проблеми / В.П. Вишневецький, С.І. Князев // Економіка України. – 2017. – № 7 (668). – С. 22–37.
13. Соколов А.В. Шпионские штучки. Новое и лучшее / Соколов А.В. – СПб : ООО «Издательство Полигон» 2000. – 258 с.

14. Расмьюссен Майк Основы конкурентной разведки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.berest-neff.com>

References

1. Han D. Planirovanie I control: koncepciya kontrolinga: per.s nen. – M.: Finansy I statistika, 1997. – 800 s.
2. Grant R.M. Sovremenniy strategicheskiy analiz. 5-e izd./ Per. s angl. pod red. V.N. Funtova. –SPb.: Piter, 2008. – 560 p.
3. Zgurovsky M. Integriruvaniye sistemy optimal'nogo upravleniya i proektirovaniya. M. Zgurovsky // Tutorial/ High school. 1990. – 351 p.: pic.
4. Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva/ O. Aref'eva, T. Kuzenko - K.: Side – in Euro.university, 2004. – 170 p.
5. Tyurina N.M. Antikryzove upravlinnya [tekst]: navch.posib / N.M. Tyurina, N.S. Kravacka, I.V. Grabovska. – K.: “Centr uchbovoi literatury”, 2012, 448 p.
6. Khrazishvili Yu. M., Lyashenko V.I. Problems of Assessment and integral indices of sustainable development of the industry of Ukraine from the standpoint of economic security // Economy of Ukraine, - 2 – 2017 – pp. 3-23.
7. Nacionalna paradygma syalogo rozvytku Ukrainy: [za red. B. Potona] – K.: In-t ekonomiky pidpriemstv korystuvannya ta stalogo rozvytku NAN Ukrainy, 2012. – 72 p.
8. Zgurovs'ruy M.Z. Stalyi rozvytok regioniv Ukrainy [Sustainable Development of Regions of Ukraine]. Kyiv, National Technical University of Ukraine “Kyiv Polytechnic Institute”, 2009.
9. Zbarazska L.O. Neoindustrializatsiya v Ukraini: Kontsept natsional'noi modeli [Neoindustriali – zation in Ukraine: concept of national model]. Ekonomika promyslovosti – The Economy of Industry Journal, 2016 / No. 3, pp. 5-32.
10. Paradygmy strategii innovatsionogo rozvytku pidpriemstv promyslovogo kompleksu regionu: monografiya / V.P. Khorolskyi, S.O. Zgukov, O.V. Khorolska, K.D. Khorolskyi // za red. profesoriv V.P. Khorolskyi, S.O. Zgukov. – Krivyi Rig: Mineral, 2016. 325 p.
11. Integrovane intelektualne upravlinya tekhnologichnymi procesamy v ekonomichnyh systemah korporatyvnyh pidpriemstv girnychno-metalurgiyynogo kompleksu // V. Khorolskyi. Monography. – Dnipro: Jan, 2008. – 448 p.
12. Vyshnevsky V., Knyazev S. Smart-promyslovist': perspektyvy i problemy // Science magazine «Economica Ukrainy» - 2017. - № 7 (668) – p. 22-37.
13. Sokolov A. Shpionskie shtuchki. Novoe I Luchee – Spb: ООО «Izdatelstvo Poligon» 2000. 258 s.
14. Rasmussen Mike Osnovy konkurentnoy razvedky. URL: <http://www.berest-neff.com> .

Рецензія/Peer review : 22.01.2018
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Чернега О.Б.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ЕКСПЕРТНИХ СИСТЕМ

У статті проведено ґрунтовний аналіз основних властивостей експертних систем, наведено класифікацію сучасних експертних систем, визначено взаємозв'язки основних учасників побудови та експлуатації експертної системи. Здійснено порівняння наявних оболонок експертних систем, детерміновано переваги їх використання. На основі проведеного огляду та порівняльного аналізу, запропоновано використання конкретної оболонки експертної системи, що дозволить підвищити ефективність прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Ключові слова: експертна система, оболонка експертної системи, електронно-обчислювальні машини, автоматизовані системи, база знань, база фактів, механізм виведення.

YAREMKO S.

Vinnytsia institute of trade and economics

THE IMPROVING EFFICIENCY OF MAKING ADMINISTRATIVE DECISIONS BASED ON MODERN EXPERT SYSTEMS

The purpose of the article is to substantiate the need for the introduction of expert systems into the activities of enterprises, to find out the advantages of expert systems over traditional systems of artificial intelligence. In the article a thorough analysis of the main properties of expert systems has been conducted. It was found that the difference between expert systems and others is that as a result of processing information the user receives not a tabulary or videogram, and intelligent advice to solve the problem. In addition, the basis of expert systems is the processing of non-numeric data, as well as the transformation of information, most often presented in the form of rules. In addition, expert systems when solving the problem, as a rule, use not accurate algorithms, and so-called heuristics, that is, methods that are largely based on the experience and knowledge of the expert. Also, expert systems, unlike traditional data processing systems, can explain the course of their actions in solving the problem. The relationships of the main participants in the construction and operation of the expert system have been determined, the comparison of existing shells of expert systems has been made, the advantages of their use have been determined. Based on the research, the main methods and technologies used in expert systems for solving problems were identified. These include interpretation, forecasting, diagnostics, planning, designing, monitoring, debugging, instruction, management. Also on the basis of the conducted research the classification of expert systems was carried out. The classification carried out reflects the diversity of decision-making by means of expert systems. It was also found that the effective operation of the company depends on the correctness and rationality of these decisions. In order to develop an optimal solution, you need to have large volumes of information in a variety of areas both inside the company and in its external environment. The use of a specific shell of the ACQUIRE expert system is proposed because this shell has a structured knowledge approach. Recommendations for the further development and improvement of expert systems are also proposed. The recommendations identified the need for further development of the structure and composition of the knowledge base on economic research. It is also noted that the perfection of formalized models will allow to improve the quality of expert systems.

Keywords: expert system, expert system shell, electronic computing machines, automated systems, knowledge base, facts base, mechanism of output.

Вступ. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки зростання обсягів наявної інформації висуває нові вимоги до створення комп'ютерних засобів подання, збереження, систематизації, пошуку та інших методів обробки інформації. У зв'язку із цим, виникає необхідність у розробці та впровадженні систем, що дозволяють б узагальнювати та аналізувати інформацію, швидко адаптуватися до її змін, здійснювати діалог з користувачем природною мовою, а також приймати рішення в умовах неповної та недостовірної інформації. Ці задачі в повному об'ємі дозволяють реалізувати сучасні експертні системи, що є складними програмними комплексами, які акумулюють знання фахівців у певних предметних галузях і розповсюджують даний емпіричний досвід для консультування інших користувачів [1, с. 112]. При цьому слід зазначити, що у розробці експертних систем важливе значення належить засобам автоматизації, оскільки вони використовуються з метою опрацювання даних в тих галузях науки і техніки, де традиційні методи моделювання малоприматні.

Дослідженню питань створення та впровадження експертних систем та їх оболонок присвячені праці таких науковців, як С.О. Семеріков, О.Л. Сєдих, В.Ф. Ситних, С.О. Субботін, І.О. Теплицький, Ю.С. Рамський, Н.Р. Балик, І.С. Іваськів, А.В. Фролов. Вони приділяли увагу питанням застосування експертних систем при вирішенні задач із слабо структурованими та неповними даними. Роботи даних вчених сприяли підвищенню ефективності реалізації основних бізнес-процесів підприємств на основі сучасних експертних систем, проте дане питання слід досліджувати з метою виявлення нових шляхів та методів підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою даного статті є дослідження характеристик експертних систем, проведення їх порівняльного аналізу, визначення переваг сучасних експертних систем над традиційними системами штучного інтелекту та надання рекомендацій щодо подальшого розвитку та впровадження

експертних систем для ефективного управління бізнес-процесами підприємств та ухвалення вірних управлінських рішень.

Результати дослідження. Проведений аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що експертні системи є досить перспективним напрямком досліджень в області штучного інтелекту [1-4]. Помітною рисою експертних систем є їх здатність накопичувати знання та досвід найбільш кваліфікованих фахівців (експертів) у певній вузькій предметній галузі. Перевага використання експертних систем пояснюється тим, що накопичені знання допомагають користувачам експертних систем, що мають звичайну кваліфікацію вирішувати свої поточні завдання настільки вдало, як це зробили б самі експерти. Експертні системи використовуються з метою вирішення неформалізованих задач, особливостями яких є те, що задачі не задаються у числовій формі; мету не можна виразити у термінах точно визначеної функції мети; алгоритмічного розв'язку задачі не існує, або, в іншому випадку, його не можна використовувати через обмеженість ресурсів (час, пам'ять). Окрім того, неформалізовані задачі відрізняються присутністю помилковості, неповноти, неоднозначності та протиріч як вихідних даних, так і знань про задачу, що вирішується [2, с. 217].

Експертна система являє собою програмний засіб, що використовує експертні знання для того, щоб забезпечити високоєфективне рішення неформалізованих задач у вузькій предметній області [3, с. 33]. Базисом експертної системи є база знань (БЗ) про предметну область, що накопичується в процесі побудови й експлуатації ЕС. Сфери застосування експертних систем є досить різноманітними, як видно із класифікації, що подана на рис. 1.

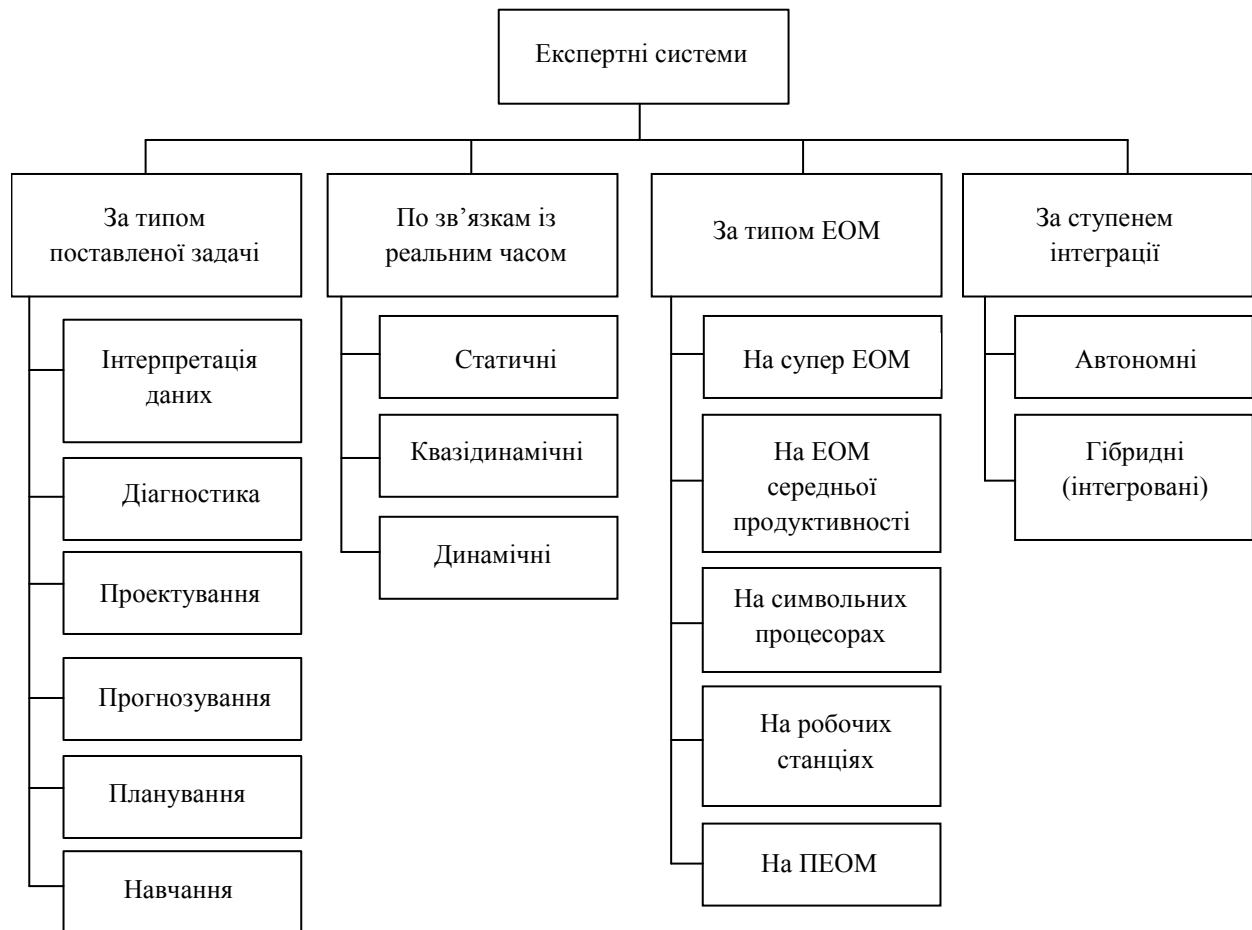


Рис. 1. Класифікація експертних систем [1, с. 15]

Представлені на рис.1 види та типи задач, свідчать про різноманітність прийняття рішень засобами експертних систем. Саме від правильності та раціональності даних рішень залежить ефективна діяльність підприємства. При цьому для вироблення оптимального рішення необхідно володіти великими обсягами інформації у різноманітних сферах як всередині підприємства, так і у його зовнішньому середовищі.

При цьому, методи прийняття рішень, що використовуються в експертних системах, можуть поділятися на такі види [2, с. 314]:

- методи, що засновані на інтуїції управляючої особи. Така інтуїція обумовлена наявністю в управляючого раніше накопиченого досвіду та суми знань в конкретній області діяльності, що допомагає обрати та прийняти правильне рішення;

- методи, що базуються на понятті здорового глузду, коли управляючий, приймаючи рішення, обґрунтовує їх послідовними доказами, зміст яких спирається на накопичений ним практичний досвід;

- методи, в основі яких лежить науково-практичний підхід, що передбачає вибір оптимальних рішень на основі оброблення великих обсягів інформації, що допомагає обґрунтувати прийняті рішення. Цей метод потребує застосування сучасних технічних засобів і, насамперед, електронно-обчислювальних приладів.

Оскільки у багатьох випадках процедура розробки управлінського рішення передбачає достатньо великий обсяг роботи менеджерів, то автоматизація дозволяє не тільки суттєво скоротити обсяг затрат праці на підготовку рішення, але й отримати більш якісний вхідний матеріал для своєчасного і грамотного прийняття управлінських рішень.

Таким чином, в цілому, використання експертних систем має наступні переваги [3]:

- експертні системи порівняно з висококваліфікованими працівниками є недорогими;
- існує можливість накопичувати знання, зберігати їх тривалий час та оновлювати;
- здатність до відтворення результатів обробки інформації;
- адаптування до змінних умов;
- спрощення процесів обробки інформації.

Технологія експертних систем використовується для рішення різних типів задач: інтерпретація, прогнозування, діагностика, планування, конструювання, контроль, налагодження, інструктаж, керування. На сьогоднішній день експертні системи застосовуються в найрізноманітніших проблемних областях, таких, як фінанси, нафтова і газова промисловість, енергетика, транспорт, фармацевтичне виробництво, космос, металургія, гірська справа, хімія, економіка, целюлозно-паперова промисловість, телекомунікації і зв'язок та ін. [4, с. 38].

Основні відмінності ЕС від традиційних систем обробки знань наступні: на виході користувач одержує не табуляграму або відеограму, а інтелектуальні поради для вирішення поставленої перед ним проблеми; в основу ЕС покладена технологія обробки не цифрових даних, а перетворення символічної інформації, найчастіше представлені у вигляді правил; ЕС при вирішенні завдання, як правило, використовують не точні алгоритми, а так звані евристичні методи, тобто методи, які багато в чому спираються на досвід і знання експерта; ЕС, і на відміну від традиційних систем обробки даних, здатні пояснити хід своїх дій при вирішенні завдання.

До головних властивостей експертних систем належать [1, с. 82]:

- використання експертної системи з метою вирішення проблем, що потребують високоякісного досвіду, який представляється рівнем мислення найкваліфікованіших експертів у даній області, що сприяє ухваленню творчих, точних та ефективних рішень;

- існування прогностичних можливостей, тобто можливість використання принципу «якщо... то... інакше...». Це означає, що в системах є можливість надавати відповіді на поведінку в кожній конкретній ситуації, а також показувати, наскільки зміняться ці відповіді у нових ситуаціях. Даний метод дасть змогу користувачу оцінити можливий вплив нових фактів або інформації та зрозуміти, як саме дані факти або інформація пов'язані з рішенням;

- забезпечення такої нової якості як інституціональна пам'ять за рахунок бази знань, що входить до складу ЕС (експерти можуть з часом змінюватися, а їх досвід залишається);

- можливість використовувати ЕС для навчання та тренування спеціалістів і робітників, надаючи їм великий багаж досвіду та стратегій.

Розробкою та експлуатацією експертної системи займаються такі фахівці [2, с. 219]:

- експерт – висококваліфікований фахівець у проблемній області, задачі якої повинна вирішувати експертна система.

- інженер зі знань (когнітолог) – фахівець з розробки експертних систем, який допомагає експерту виявляти та структурувати знання, а також здійснювати вибір інструментального засобу, визначати способи подання знань у цьому інструментальному засобі.

- програміст – фахівець з розробки інструментальних засобів.

- користувач – людина, що використовує вже побудовану експертну систему.

Взаємозв'язки основних учасників побудови та експлуатації експертної системи наведені на рис. 2.

Як видно з рисунку 2, важлива роль у створенні експертної системи належить розробнику інструментарію, котрий створює засоби побудови ЕС. Інженер знань на основі використання даних засобів побудови ЕС розширює, уточнює характеристики, а також тестує ЕС. В свою чергу, предметний експерт, який здійснює опитування інженера знань, на основі проведеного опитування перевіряє та, по можливості, розширює наявну експертну систему. Роль клерків полягає у наповненні інформаційним змістом ЕС. Кінцевий користувач використовує готову експертну систему для своїх цілей.

Прикладом сучасної експертної системи є S & PCBRs. Розробник даної експертної системи – Chase Manhattan Bank, Standart & Poor's Corp. S & PCBRs була розроблена для вирішення наступних завдань: оцінка рейтингу цінних паперів за даними про фірми емітентів; формування коректної рейтингової шкали. Дана

експертна система має наступні характеристики: представлення задачі оцінки рейтингу як завдання класифікації; відбір даних про фірми емітентів та формування навчального матеріалу; вибір нейрокласифікатора, його навчання і тестування; порівняння з оцінками експертів; використання нейромережової парадигми Counter-Propagation. Імовірність правильного передбачення рейтингу експертної системи S & PCBRС становить 84% [5, с. 98].

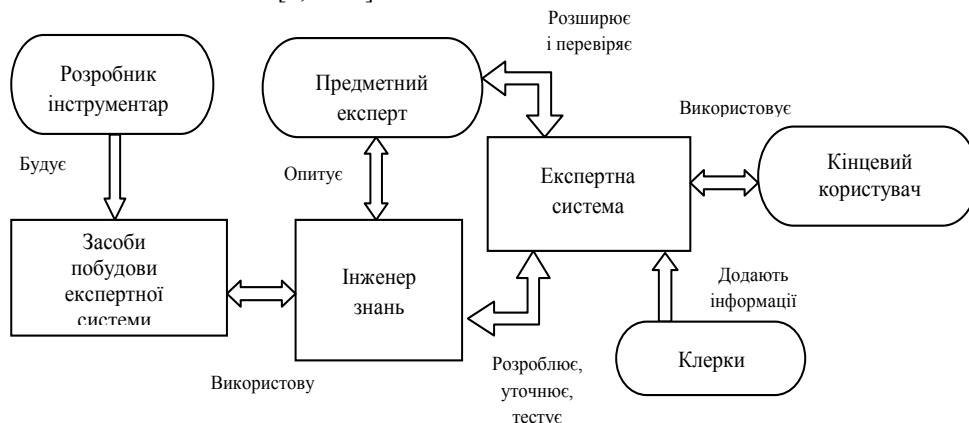


Рис. 2. Взаємозв'язки основних учасників створення та експлуатації експертної системи

Ще одним яскравим прикладом експертної системи в економіці є Nereid. Розробили дану експертну систему NTT Data, The Tokai Bank, Science University of Tokyo. Дана система була розроблена для підтримки прийняття рішень для оптимізації роботи з валютними опціонами. Система полегшує дилерську підтримку для оптимальної відповіді з можливих представлених варіантів. Nereid більш практична і дає кращі рішення, ніж звичайні системи прийняття рішень. Дана система розроблена з використанням фреймової системи CLP. У ній запропоновано змішаний тип оптимізації, що поєднує евристичні знання з технікою лінійного програмування [6, с. 148].

Відомим прикладом експертної системи у сфері управління процесами є FALCON. Ця експертна система визначає ймовірні причини відхилень параметрів процесу від норми на хімічному заводі, інтерпретуючи дані, що складаються з числових значень показань приладів, положення перемикачів і стану аварійних датчиків. Система інтерпретує дані, використовуючи знання про наслідки порушення нормального режиму роботи даного апарату або агрегату і про те, як порушення на вході цього апарату призводять до порушень на виході. Знання подаються двома способами: у вигляді набору правил, застосування яких контролюється прямим ланцюжком міркувань, і у вигляді мережі, яка втілює причинно-наслідкову модель процесу. Система реалізована на мові LISP і була розроблена в Університеті штату Делавер. Дана система доведена до рівня демонстраційного прототипу [4, с. 40].

Прикладами експертних систем у програмуванні є MIXER, ExpSystem PC 1.4.2 та ACE [1, с. 185]. Так, експертна система MIXER надає допомогу програмістам в написанні мікропрограм для розробленої TexasInstruments HBIC TI990. По заданому опису прошивки система отримує оптимізовані прошивки для TI990. MIXER містить знання з мікропрограмування для TI990, взяті з керівництва і з аналізу прошивки керуючого ПЗУ TI990. Сюди відносяться знання про те, як перетворювати введені описи в набори проміжних операцій, як виділити відповідні регістри під змінні і як перетворити проміжні операції в набори мікрооперацій. MIXER використовує ці знання, щоб визначити, які мікрооперації є кращими для реалізації мікропрограми. Система представляє знання у вигляді правил і даних, володіє уніфікацією, керованою механізмом виведення, і динамічним поверненням. MIXER реалізована на мові Prolog. [5, с. 98].

ExpSystem PC 1.4.2 допоможе людям, які не дуже добре розбираються в комплектуючих для персонального комп'ютера, підібрати прийнятну конфігурацію майбутнього комп'ютера. У програму вводяться дані щодо вимог до системи і максимальний рівень фінансування, який покупець планує виділити на майбутній ПК. Також дана експертна система стане в нагоді для менеджерів комп'ютерних салонів, які зможуть автоматизувати свою роботу. Для підбору комплектуючих використовується два алгоритми розрахунку: для «багатого» і «бідного» покупця.

ACE – експертна система, що визначає несправності телефонної мережі та виробляє рекомендації щодо необхідного ремонту та відновлювальним заходам. Система працює без людського втручання, аналізуючи зведення-звіти про стан, одержувані щодня за допомогою програми, яка стежить за ходом ремонтних робіт в кабельній мережі. ACE виявляє несправні телефонні кабелі і потім вирішує, чи потребують вони планово-попереджувального ремонт, а також вибирає, який тип ремонтних робіт найімовірніше буде ефективним. Потім ACE запам'ятовує свої рекомендації в спеціальній базі даних, до якої користувач має доступ. Система приймає рішення, застосовуючи знання щодо телефонних станцій, повідомлення системи і стратегії аналізу мереж. Подання знань в системі засновано на правилах; використовується схема управління за допомогою прямого ланцюжка міркувань. Вона розроблена в Bell Laboratories. ACE пройшла досліду експлуатацію і доведена до рівня комерційної експертної системи.

Важливу роль при створенні експертних систем відіграють інструментальні засоби. Серед інструментальних засобів для створення ЕС найбільш популярними є такі мови програмування, як LISP і PROLOG, а також експертні системи-оболонки (ЕСО): KEE, CENTAUR, G2 iGDA, CLIPS, AT_ТЕХНОЛОГІЯ, які надають в розпорядження розробника-інженера по знаннях широкий набір для комбінування систем уявлення знань, мов програмування, об'єктів і процедур [7, с. 39].

Оболонка експертної системи – один із інструментальних засобів для створення експертних систем з різних предметних областей. Ефективність використання даних оболонок пояснюється тим, що вони мають усі засоби для створення та нормального функціонування експертної системи. Побудова ЕС на основі оболонок передбачає створення бази знань. Кожна оболонка характеризується своїми правилами створення бази знань [1, с. 31].

Розрізняють три рівні абстракції оболонок експертних систем: найвищий, середній та низький. Особливістю оболонок із найвищим рівнем абстракції є їх візуальний інтерфейс та чітко зафіксовані правила виведення. З одного боку, це сприяє швидкій побудові експертної системи, а з іншого, – клас систем, що можуть бути побудовані, звужується. Прикладом таких візуальних оболонок експертних систем є FirstClass та VisualExpert. Середній рівень абстракції забезпечують оболонки експертних систем, які крім візуального інтерфейсу мають власні мови для створення баз знань та побудови запитів до них. Прикладами оболонок експертних систем середнього рівня абстракції є CLIPS, BESS. Функціональні та декларативні мови програмування втілюють найнижчий рівень абстракції: Lisp, Prolog, Scheme [3, с. 31].

Серед великої кількості наявних оболонок ЕС однією з найбільш відомих є оболонка CLIPS, що була створена в центрі космічних досліджень NASA у 1984 році. Дана оболонка має широку інсталяційну базу, характеризується швидкодією та відкритістю, проте зручність оболонки CLIPS обмежується неможливістю подання фактів та правил рідною мовою [7, с. 39].

Оболонка CLIPS складається з керованого середовища – експертної оболонки, що має свій спосіб подання знань, гнучку та потужну мову, а також допоміжні інструменти. Фундаментальною перевагою CLIPS є те, що її мова і середовище дають можливість користувачам швидко створювати ефективні, компактні та легко керовані експертні системи. При створенні ЕС на базі оболонки CLIPS, користувач використовує наявні інструменти (механізм управління базою знань, механізм логічного виведення, менеджери різних об'єктів CLIPS) та конструктори (упорядковані факти, шаблони, правила, функції, родові функції, класи, модулі, вбудовану мову COOL для об'єктно-орієнтованого програмування). Ефективність даної оболонки пояснюється тим, що Clips реалізує прямий логічний висновок, що забезпечує високий ступінь прогнозування [5, с. 98].

Оболонка для побудови продукційних експертних систем GURU являє собою систему, в якій знання експертів представлені у вигляді правил "якщо - то" (продукційних правил). Вони є однією з найбільш поширених форм представлення знань в ЕС. Дана форма представлення знань характеризується такими перевагами [8, с. 267]:

- природність: людина-експерт у більшості випадків висловлює свої знання у формі правил;
- модульність: кожне правило є відносно незалежним фрагментом знань, що допомагає спростити налагодження та модифікацію бази знань;
- прозорість: зручність пояснення процесу виведення рішення.

До головних можливостей оболонки GURU належать наступні [9, с. 239]:

- побудова та налагодження продукційних ЕС, включаючи базу знань і допоміжні компоненти;
- управління процесом виведення рішення;
- обробка нечітких та недостовірних знань на основі застосування нечітких змінних факторів;
- створення і ведення баз даних та електронних таблиць, розробка екранних форм, графіків;
- можливості обміну даними між ЕС та іншими компонентами (базами даних, електронними таблицями).

В оболонці GURU можливі два основні режими роботи з ЕС: сеанс роботи (консультація) з існуючою ЕС або побудова ЕС. Вибір режиму роботи виконується за допомогою меню.

ACQUIRE – оболонка експертної системи, що являє собою середовище для розробки та підтримки інтелектуальних прикладних програм. Дана оболонка містить методологію покрокового подання знань, що дозволяє фахівцям в проблемній області безпосередньо брати участь в процесі отримання, структурування та кодування знань. Пряма участь фахівця сприяє покращенню якості, закінченості та точності здобутих знань, знижує час розробки та експлуатаційні витрати. Особливістю оболонки є структурований підхід до набуття знань; дана модель заснована на розпізнаванні образів; знання представлені як об'єкти, продукційні правила і системи правил в табличній формі; оболонка дозволяє виконувати обробку невизначених якісних знань; містить засоби виведення і документацію баз знань в середовищі гіпертексту [10, с. 16].

C-PRS – оболонка ЕС, що реалізує процедурне подання знань. Це дозволяє користувачеві виражати і уявити умовні послідовності комплексних дій і гарантувати їх виконання в реальному часі в середовищі прикладної програми. Дана оболонка C-PRS використовується в процесі контролю і управління технологічними процесами. PRS технологія застосовувалася в різних завданнях і запитах в реальному часі, наприклад, для контролю над декількома супутниковими системами NASA, в системах диспетчерського

управління мереж електрозв'язку (Телесв'язь Австралія), при управлінні рухомими роботами (SRI, LAAS), в системі контролю над польотами і в системі виявлення літаків (Grumman) [11, с. 105].

На основі наведених характеристик та особливостей використання сучасних експертних систем, визначимо їх переваги і недоліки та для зручності їх подальшого узагальнення подамо ці дані у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Переваги використання оболонок експертних систем

Назва оболонки експертної системи	Переваги її використання
CLIPS	можливість швидкого створення ефективних, компактних та легко керованих експертних систем за рахунок використання наявних інструментів та конструкторів
GURU	природність: людина-експерт у більшості випадків висловлює свої знання в формі правил; модульність: кожне правило є відносно незалежним фрагментом знань, що допомагає спростити налагодження та модифікацію бази знань; прозорість: зручність пояснення процесу виведення рішення
ACQUIRE	структурований підхід до набуття знань; дана модель заснована на розпізнаванні образів; знання представлені як об'єкти, продукційні правила і системи правил в табличній формі; оболонка дозволяє виконувати обробку невизначених якісних знань; містить засоби виведення і документацію баз знань в середовищі гіпертексту
C-PRS	реалізація процедурного подання знань

Як видно із таблиці 1, кожна оболонка характеризується своїми перевагами, проте, найбільш ефективним буде використання оболонки ACQUIRE, оскільки дана оболонка відрізняється своїм структурованим підходом до набуття знань.

Разом з тим, потрібно розуміти, що використання експертних систем не супроводжується лише різноманітними перевагами, але й існують і недоліки, одним із яких є значні трудові витрати, необхідні для поповнення бази знань. В базі знань зберігаються об'єкти пізнання, що складають сукупність знань. Дані об'єкти пізнання об'єднані за чотирма типами концептуальних зв'язків: спільності, партитивності (співвідношення цілого і частини), зіставлення, функціональної взаємозалежності [12, с. 11]. Крім того, в експертних системах неможливо відобразити усі знання експерта, в них відкидаються елементи знань, що не є необхідними для розв'язання задач, такі як, наприклад, первинні принципи, або базові поняття.

Отже, на основі наведеного вище можливо сформулювати наступні рекомендації щодо подальшого розвитку та впровадження експертних систем в управлінні бізнес-процесами підприємств:

- для забезпечення ефективної та продуктивної роботи ЕС необхідно займатись подальшим розвитком структури та складу бази знань з економічних досліджень;
- удосконалення формалізованих моделей дозволить забезпечити покращення якості експертних систем;
- використання засобів постекспертного аналізу сприятиме підвищенню ефективності експертних систем;
- розширення бібліотеки прецедентів ЕС стосовно прийняття управлінських рішень з різноманітних проблем сучасної економіки допоможе адаптувати експертну систему до певної предметної галузі.

Висновки. Таким чином, проведений аналітичний огляд дозволив встановити, що в сучасних умовах стрімкого розвитку науки та техніки особливо ефективним є використання експертних систем, що допоможуть вирішити поставлені задачі, а також підвищити ефективність прийнятих рішень. Особливо слід відмітити, що застосування експертних систем можливе у різноманітних предметних областях, тому доцільним є застосування універсального базису – оболонок ЕС, які володіють засобами подання знань для певних предметних областей і дозволяють користувачу використовувати ці засоби для введення даних, фактів і правил їх обробки з використанням наданих оболонкою можливостей.

Література

1. Вступ до експертних систем : навч. посіб. / Кравець В.О., Хавіна І.П. та ін. – Харків : НТУ “ХПІ”, 2006. – 232 с.
2. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень / Ситник В. Ф. – К.: КНЕУ, 2004. – 614 с.
3. Семеріков С. О. Оболонка CLIPS як засіб вивчення експертних систем / С. О. Семеріков, І. О. Теплицький // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. – Серія №2. Комп'ютерно-орієнтовані системи навчання : зб. наукових праць. – К. : НПУ імені М.П. Драгоманова, 2007. – № 5 (12). – С. 31–36.

4. Осадчий В. В. Аналіз програмних засобів для створення інтелектуальних систем в освітніх цілях / В. В. Осадчий, К. П. Осадча // Молодь і ринок : науково-педагогічний журнал. – № 8 (127). – Дрогобич : ДДПУ ім. І. Франка, 2015. – С. 37–42.
5. Меньяйленко О. С. Аналіз сучасних інформаційних експертних систем економічного напрямку / О. С. Меньяйленко, О. Б. Шевчук // Вісн. Луган. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка: Пед. науки. – 2012. – № 21 (256). – С. 95–101.
6. Куперштейн Л. М. Експертні системи та їх застосування в економіці / Л. М. Куперштейн, С.Г. Дончев // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 2 (03). – С. 147–149.
7. Соколовська З. М. Використання експертних систем у ході прийняття рішень у нечіткому середовищі / З. М. Соколовська, Н. В. Яценко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 38–42.
8. Субботін С. О. Подання й обробка знань у системах штучного інтелекту та підтримки прийняття рішень : навч. посіб. / С. О. Субботін. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2008. – 341 с.
9. Основи інформаційних систем : навч. посібник. – Вид. 2-е, перероб. і доп. / В. Ф. Ситник, Т. А. Писаревська, Н. В. Єрміна, О. С. Краєва ; за ред. В. Ф. Ситника. – К. : КНЕУ, 2001. – 420 с.
10. Сєдих О. Л. Дослідження методології побудови та принципів функціонування експертних систем / О. Л. Сєдих, В. О. Овчарук // Международное периодическое научное издание. Научные труды SWorld. – Иваново : Научный мир, 2016. – № 1 (42). – С. 13–19.
11. Козлова О. В. Переваги експертних систем над традиційними системами штучного інтелекту / О. В. Козлова // Системи озброєння і військова техніка. – 2011. – № 1 (25). – С. 104–106.
12. Архіпова Т. Л. Інтелектуальні інформаційні системи в економіці та освіті / Т. Л. Архіпова // Інформаційні технології в освіті : збірник наукових праць. – Херсон : Видавництво ХДУ, 2008. – Випуск 1. – С. 9–12.

References

1. Vstup do ekspertnykh system : navch. posib. / Kravets V.O., Khavina I.P. ta in. – Kharkiv : NTU “KhPI”, 2006. – 232 s.
2. Sytnyk V. F. Systemy pidtrymky pryiniattia rishen / Sytnyk V. F. – K.: KNEU, 2004. – 614 s.
3. Semerikov S. O. Obolonka CLIPS yak zasib vyvchennia ekspertnykh system / S. O. Semerikov, I. O. Teplytskyi // Naukovyi chasopys Natsionalnogo pedahohichnogo universytetu imeni M. P. Drahomanova. – Seriya #2. Kompiuterno-oriientovani systemy navchannia : zb. naukovykh prats. – K. : NPU imeni M.P. Drahomanova, 2007. – 5 (12). – S. 31–36.
4. Osadchyi V. V. Analiz prohramnykh zasobiv dlia stvorennia intelektualnykh system v osvitnikh tsiliakh / V. V. Osadchyi, K. P. Osadcha // Molod i rynek : naukovopedahohichnyi zhurnal. – 8 (127). – Drogobych : DDPU im. I. Franka, 2015. – S. 37–42.
5. Meniailenko O. S. Analiz suchasnykh informatsiinykh ekspertnykh system ekonomichnogo napriamu / O. S. Meniailenko, O. B. Shevchuk // Visn. Luhan. nats. un-tu im. Tarasa Shevchenka: Ped. nauky. – 2012. – 21 (256). – S. 95–101.
6. Kupershtein L. M. Ekspertni systemy ta yikh zastosuvannia v ekonomitsi / L. M. Kupershtein, S.H. Donchev // Krymskyi ekonomichni visnyk. – 2013. – 2 (03). – S. 147–149.
7. Sokolovska Z. M. Vykorystannia ekspertnykh system u khodi pryiniattia rishen u nechitkomu seredovyshchi / Z. M. Sokolovska, N. V. Yatsenko // Biznes Inform. – 2012. – 3. – S. 38–42.
8. Subbotin S. O. Podannia y obrobka znan u systemakh shtuchnogo intelektu ta pidtrymky pryiniattia rishen : navch. posib. / S. O. Subbotin. – Zaporizhzhia : ZNTU, 2008. – 341 s.
9. Osnovy informatsiinykh system : navch. posibnyk. – Vyd. 2-e, pererob. i dop. / V. F. Sytnyk, T. A. Pysarevska, N. V. Yeromina, O. S. Kraieva ; za red. V. F. Sytnyka. – K. : KNEU, 2001. – 420 s.
10. Siedyk O. L. Doslidzhennia metodologii pobudovy ta pryntsyviv funktsionuvannia ekspertnykh system / O. L. Siedyk, V. O. Ovcharuk // Mezhdunarodnoe pereodycheskoe nauchnoe yzdanie. Nauchnye trudy SWorld. – Yvanovo : Nauchnyi myr, 2016. – 1 (42). – S. 13–19.
11. Kozlova O. V. Perevahy ekspertnykh system nad tradytsiinyymi systemamy shtuchnogo intelektu / O. V. Kozlova // Systemy ozbroiennia i viiskova tekhnika. – 2011. – 1 (25). – S. 104–106.
12. Arkhipova T. L. Intelektualni informatsiini systemy v ekonomitsi ta osviti / T. L. Arkhipova // Informatsiini tekhnologii v osviti : zbirnyk naukovykh prats. Vypusk 1. – Kherson : Vydavnytstvo KhDU, 2008. – S. 9–12.

Рецензія/Peer review : 29.11.2017
 Надрукована/Printed : 05.02.2018
 Рецензент: д.е.н., проф. Ткачук О.М.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

УДК. 658:331.1

БАБЕНКО О. М.

ВНЗ «Полтавський університет економіки та торгівлі»

**ІНСТРУМЕНТИ ТА ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ЛІДЕРСТВА В УПРАВЛІННІ
ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА**

Обґрунтована актуальність управління лідерством в системі управління персоналом підприємств ресторанного господарства. Виявлені характеристики стану та ефективності застосування лідерства в управлінні персоналом підприємств ресторанного господарства. Визначені напрями інституціалізації лідерства на підприємствах ресторанного господарства. Обґрунтовані базові положення стратегії розвитку лідерства на підприємствах ресторанного господарства. Розроблено методику оцінювання лідерства в управлінні персоналом підприємств ресторанного господарства. Сформована методична послідовність оцінювання лідерства в системі управління персоналом підприємств ресторанного господарства.

Ключові слова: управління персоналом, лідерство, інструменти та засоби, підприємства ресторанного господарства.

BABENKO O.

Poltava University of Economics and Trade

**TOOLS AND DEVELOPMENT OF LEADERSHIP IN MANAGEMENT
OF PERSONNEL OF ENTERPRISES OF RESTAURANT AGRICULTURE**

For the proper introduction of leadership in the system of personnel management of restaurant enterprises it is necessary for its institutionalization, which implies consolidation within the framework of corporate norms, rights, standards. Other formalization and streamlining processes related to the management and use of leadership in the enterprise. The purpose of institutionalization of leadership should be to ensure an adequate level of manageability of the processes of formation, development, implementation in the system of personnel management and the effective use of leadership to improve the efficiency of labor and the role of leadership in enterprise development, and the main target benchmarks – the growth of labor efficiency, the formation of leadership climate, functional mobility of staff, increasing the adaptive capacity of staff, increasing communicative and providing feedback from employees to management, active use of facilitation in making managerial decisions, enabling assessment of the status and effectiveness of leadership implementation. Leadership climate is a prerequisite for leadership development in restaurant businesses. This is a set of standards of social and labor behavior of employees in the performance of functions and tasks, meeting the needs of consumers, as well as those in the team of values that are oriented and stimulate the identification and development of leadership skills, their implementation and effective application in order to increase the efficiency of personnel management of enterprises. The organizational and managerial aspect of institutionalization of leadership and its effectiveness are directly related to the understanding of the number of leaders in the enterprise and their localization by levels and functions of management, the vision of the logic of the introduction of leaders into the organizational structure of management of the restaurant industry enterprise. This requires a strategic vision of a promising organizational and functional leadership structure in the system of enterprise management structure. The tools for practical implementation of leadership in restaurant businesses should be foreseen and implemented in the Corporate Leadership Development Program, whose planning and implementation involves both HR specialists and business owners, strategic business entities, restaurant operators, key managers, as well as external consultants. The objects of influence are managers of all levels and levels of government, actual and potential leaders from all categories of staff and structural subdivisions of restaurant business enterprises.

Keywords: personnel management, leadership, tools and tools, restaurant enterprises.

Постановка задачі. В умовах активізації глобалізаційних тенденцій, підсилені розвитком тотальної інформатизації і використанням інтернет- та інформаційних технологій, все більшої ролі, актуальності і важливості набувають фактори праці та інтелекту як невід’ємних чинників і умов функціонування та розвитку підприємств, їх здатності адаптуватися до швидкозмінного бізнес-середовища та протидії тиску конкуренції. Разом з тим, зміщаються й акценти в компетентностях персоналу. Якщо раніше наголос робився на продуктивності та кількісних вимірниках праці, то зараз – на вміннях впливати на трудовий колектив, організовувати бізнес-процеси, гуртувати та мотивувати персонал навколо корпоративних цінностей, визначати перспективні стратегії розвитку бізнесу і підвищення рівня лояльності споживача. Такі здатності в сучасному менеджменті трактуються як лідерські, а лідерство визначається рушійним фактором управління персоналом.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам управління лідерством в системі управління персоналом приділено багато уваги у дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців. Так, у працях С. Бойка [1, с. 91–100], Л. Скібіцької [5, с. 44–56] та С. Калашнікової [1, с. 150–162] визначаються загальні параметри та напрями розвитку лідерства.

У дослідженнях В. Міляєвої [2, с. 92–98] та Т. Титаренко [2, с. 74–76] увага в значній мірі концентрується навколо формування та ефективного використання підприємствами лідерського потенціалу.

У наукових публікаціях С. Нестулі [3, с. 77–83], О. Нестулі [4, с. 112–119] та Г. Старовойтової [6, с. 84–90] обґрунтовуються переваги та визначаються напрями впровадження лідерства на підприємствах, що здійснюють діяльність на внутрішньому споживчому ринку. Проте особливості сучасного періоду розвитку, формування інтелектуально-кадрового забезпечення, а також специфічні умови функціонування та бізнес-процесів підприємств ресторанного господарства потребують нових більш досконалих підходів та засобів впровадження лідерства в систему управління персоналом підприємств ресторанного господарства.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень, які стосуються безпосередньо інструментів та засобів розвитку лідерства при управлінні персоналом на підприємствах ресторанного господарства.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення та обґрунтування теоретико-прикладних основ інструментів та засобів розвитку лідерства при управлінні персоналом на підприємствах ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу. Як свідчать результати дослідження еволюції теорій управління персоналом, а також практики становлення сучасних ефективних систем розвитку кадрового забезпечення, впровадження лідерства в систему управління персоналом підприємств має стратегічно важливе значення. Передусім це позитивно позначається на зростанні ефективності праці та реалізації інтелектуально-кадрового потенціалу, але також дозволяє згуртувати колектив і посилити його відповідальність за формування і реалізацію корпоративної та бізнес-стратегії розвитку підприємства. При цьому лідерство потрібно розглядати як процес, зосереджений на використанні та скеруванні в «необхідне русло» емоційного стану в колективі, духовної взаємодії лідерів та членів команди (підлеглих, інших працівників), відносини яких побудовані на поєднанні різних джерел влади, формального та неформального лідерства, спрямовані на досягнення стратегічної мети соціально-економічного розвитку підприємства.

Значення лідерства особливо відчутне при управлінні персоналом підприємств сфери послуг, де до функцій і завдань лідерства додається позитивний вплив на формування комунікаційних зв'язків та посилення лояльності споживачів до послуг підприємства. Потенціал лідерства значно ширший за можливості традиційного управління персоналом підприємства, адже дозволяє забезпечити реалізацію таких додаткових функцій в системі управління персоналом, як адміністративна, планувальна, експертна, представницька, політична, регуляторна, мотиваційна, випробувальна, ціннісна, фокусує, делегування повноважень.

За результатами оцінювання макроекономічних передумов впровадження лідерства на підприємствах ресторанного господарства ідентифіковані позитивні аспекти та тенденції. Втім, вище прикладне значення в контексті подальшого удосконалення політики розвитку лідерства на підприємствах галузі має виявлення несприятливих зовнішніх чинників та тенденцій, якими є ускладнення умов конкуренції та макроекономічного середовища, послаблення купівельної спроможності населення, зменшення чисельності зайнятих і посилення конкуренції за робочі місця, низький рівень оплати праці та привабливості робочих місць для осіб з лідерським потенціалом, недостатній рівень поширення в галузі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. При цьому додатковими внутрішніми перешкодами становлення і розвитку лідерства на підприємствах ресторанного господарства є їх висока і стабільна збитковість, що обмежує фінансові можливості з розвитку персоналу, висока витратомісткість господарювання та обмеженість фінансового ресурсу на мотивування до креативності і лідерства, низька залежність результатів праці та рівня її оплати, скорочення частки офіційної зайнятості, а також частки управлінського персоналу, регламентованість бізнес-процесів та невисокий рівень соціально-трудової комунікації.

Для належного впровадження лідерства в систему управління персоналом підприємств ресторанного господарства необхідна його інституціалізація, що передбачає закріплення положень політики управління в цій сфері в рамках корпоративних норм, прав, стандартів і т. ін., формалізацію та впорядкування процесів, пов'язаних з управлінням і використанням лідерства на підприємстві. Пропонована методична послідовність інституціалізації лідерства на підприємствах ресторанного господарства наведена на рис. 1.

Метою інституціалізації лідерства має стати забезпечення належного рівня керованості процесів становлення, розвитку, впровадження в систему управління персоналом і ефективного використання лідерства для підвищення ефективності праці і ролі лідерства в розвитку підприємства, а головними цільовими орієнтирами – зростання ефективності праці, формування лідерського клімату, підвищення рівня професійно-функціональної мобільності персоналу, покращення адаптивної здатності персоналу, посилення комунікативності та забезпечення зворотного зв'язку від працівників до керівництва, активне застосування фасилітації при прийнятті управлінських рішень, уможливлення оцінювання стану та ефективності реалізації лідерства.

Належна ефективність і забезпечення досягнення планових результатів політики розвитку лідерства в управлінні персоналом підприємств ресторанного господарства потребують стратегічного планування цього процесу, інструментом якого є розробка Стратегії розвитку лідерства як документу внутрішньо корпоративного користування, де викладено положення довгострокового, послідовного, конструктивного та

ідеологічно вивіреного плану управління розвитком лідерства, відображено генеральну мету і стратегічні цілі, послідовність та способи впровадження цього плану, визначено методику аналізу та моніторингу, вказано на відповідальних виконавців, окреслено їх головні функції, завдання, ресурсне забезпечення. Положення стратегії розвитку лідерства мають якнайтісніше узгоджуватися та ґрунтуватися на головних засадах корпоративної і ділової (бізнес-) стратегій підприємства ресторанного господарства.



Рис. 1. Методична послідовність впровадження лідерства в систему управління персоналом підприємств ресторанного господарства

При розробці та реалізації стратегії головне значення відводиться напрямам, за якими формуються заходи політики впровадження стратегії в господарську практику. Таким напрямом (розділами) стратегії визначені: (1) формування необхідної чисельності лідерів, (2) розвиток якісних характеристик лідерів, (3) формування їх навиків та поведінки, (4) реалізація потенціалу лідерства в сфері розвитку лояльності споживачів, (5) використання креативності лідерів в цілях модернізації бізнес-стратегії підприємства, (6) формування системи колективного лідерства та (7) створення передумов для становлення нових лідерів.

Інструментарій практичного впровадження лідерства на підприємствах ресторанного господарства доцільно передбачати та реалізувати в Програмі розвитку корпоративних лідерських якостей, до планування і впровадження якої залучаються як фахівці HR-служб підприємств, так і власники та керівники бізнесу, стратегічних господарських одиниць, об'єктів ресторанного господарства, ключові управлінці, а також зовнішні консультанти. Об'єктами впливу є керівники всіх ланок та рівнів управління, фактичні та потенційні лідери з всіх категорій персоналу і структурних підрозділів підприємств ресторанного бізнесу.

Лідерський клімат є базовою умовою розвитку лідерства на підприємствах ресторанного господарства. Це сукупність стандартів соціально-трудової поведінки працівників при виконанні функцій і завдань, задоволенні потреб споживачів, а також наявних в колективі цінностей, які зорієнтовані та стимулюють ідентифікацію і розвиток лідерських навиків, їх впровадження та ефективне застосування в цілях підвищення ефективності управління персоналом підприємств.

Організаційно-управлінський аспект інституціалізації лідерства та його ефективність безпосередньо пов'язані з розумінням чисельності лідерів потрібних на підприємстві та їх локалізації за рівнями і функціями управління, баченням логіки впровадження лідерів в організаційну структуру управління підприємством ресторанного господарства. Для цього необхідне стратегічне бачення перспективної організаційно-функціональної структури лідерства в системі структури управління підприємством. Важливою функцією політики впровадження лідерства на підприємствах ресторанного господарства є контроль, який реалізується з використанням спеціально розробленої методики. Встановлено, що оцінювання лідерства необхідно проводити за двома напрямками: формування лідерства та використання лідерства, поетапно проходячи такі фази аналізу, як стан лідерства, його динаміка, ефективність лідерства, вплив лідерства на бізнес-процеси, інтеграційні властивості лідерства та вплив лідерства на модернізацію стратегічного плану розвитку об'єктів ресторанного господарства. В процесі формування методики оцінювання лідерства важливо не лише оцінити стан сформованості і ефективності використання лідерства, але й оцінити міру його впливу на досягнення головних цільових орієнтирів за елементами системи управління персоналом підприємства ресторанного господарства, якими є умови праці, соціально-трудові відносини, соціальна інфраструктура, стимулювання праці, продуктивність та ефективність праці, організація і нормування праці, навчання та розвиток персоналу, формування та ефективне використання інтелектуально-кадрового потенціалу.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Впровадження, формування, а надалі – реалізація потенціалу лідерства в управлінні персоналом підприємств ресторанного господарства потребує належної інституціалізації цього процесу, що передбачає закріплення його положень, норм та умов в рамках суспільно-економічних та соціально-трудова відносин, формалізацію та впорядкування процесів, пов'язаних з управлінням і використанням лідерства, формування організаційної структури лідерства на підприємстві. Метою інституціалізації лідерства визначено забезпечення керованості процесів імплементації лідерства в систему управління персоналом і ефективного використання лідерства для підвищення ефективності праці і ролі лідерства в розвитку підприємства.

Література

1. Бойко С. Політичне лідерство в Україні: генезис і динаміка розвитку / С. Бойко // Політичний менеджмент. – 2011. – № 6. – С. 91–100.
2. Міляєва В. Р. Розвиток лідерського потенціалу в процесі формування управлінської компетентності керівників навчальних закладів / В. Р. Міляєва // Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. – 2014. – № 1. – С. 92–98.
3. Нестуля С. І. Емоційне лідерство – новий напрям у лідерології XXI ст. / С. І. Нестуля // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 1(40). – С. 77–83.
4. Нестуля О. О. Лідерство за визначенням «артхашастри» Каутільї / О. О. Нестуля // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2 (53). – С. 112–119.
5. Скібіцька Л. І. Лідерство та стиль роботи менеджера : навч. посібник / Л. І. Скібіцька. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 192 с.
6. Старовойтова Г. М. Харизматичне лідерство як предмет соціально-філософського розгляду / Г.М. Старовойтова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Гуманітарні науки». – 2012. – № 2. – С. 84–90.
7. Титаренко Т. М. Лідер і лідерство / Т. М. Титаренко // Сучасна психологія особистості. – К. : Каравела, 2013. – С. 74–76.
8. Калашнікова С. А. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія / С. А. Калашнікова. – К. : Київський ун-т ім. Бориса Грінченка, 2010. – 380 с.

References

1. Boyko S. Political Leadership in Ukraine: Genesis and Dynamics of Development, Political Management, 2011, № 6, pp. 91-100.
2. Milyayeva V. R. Development of Leadership Potential in the Process of Formation of Managerial Competence of Heads of Educational Institutions, Bulletin of the National Academy of the State Border Guard Service of Ukraine, 2014, № 1, pp. 92-98.
3. Nestulya S. I. Emotional Leadership - A New Direction in Leaderology of the XXI Century, Scientific Bulletin of the Poltava University of Consumer Cooperatives of Ukraine, Series: Economic Sciences, 2010, № 1 (40), pp. 77-83.
4. Nestulya S. I. Leading by the definition of «artkhashastry» Kautil'yi, Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade, Series «Economic Sciences», 2012, № 2 (53), pp. 112-119.
5. Skibits'ka L. I. Leadership and style of work of the manager, Kyiv, Center for Educational Literature, 2009, 192 p.
6. Starovoytova H. M. Charismatic Leadership as a Subject of Socio-Philosophical Consideration, Bulletin of the Donetsk National University of Economics and Trade by them. M. Tugan-Baranovsky, Series «Humanities», 2012, № 2, pp. 84-90.
7. Tytarenko T. M. Leader and Leadership, Contemporary psychology of personality, Kyiv, Karavela, 2013, pp. 74-76.
8. Kalashnikova S. A. Educational paradigm of management professionalization on the basis of leadership, Kyiv, Kiev University Boris Grinchenko, 2010, 380 p.

Рецензія/Peer review : 29.11.2017
Надрукована/Printed : 08.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Васильців Т.Г.

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ 5 S ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Охарактеризовано сутність моделей оцінювання системи 5 S, що побудована у відповідності до основних системних принципів. Проведено аналіз ефективності використання робочого часу співробітників досліджуваного підприємства, що дозволяє топ-менеджменту вжити заходів щодо побудови ефективної організаційної структури управління підприємством. Оцінено результати від імплементації системи 5 S на підприємстві, що дає змогу керівництву вжити заходів щодо побудови ефективного операційного процесу, домогтися підвищення продуктивності й безпеки праці, зменшення кількості технічного браку та скорочення поточних витрат. Систематизовано методичний інструментарій щодо оцінювання резервів підвищення ефективності функціонування машинобудівного підприємства, проведений аналіз показав, що впровадження системи 5 S може призвести до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: система 5 S, операційний процес, конкурентоспроможність підприємства, безпека праці, продуктивність праці.

BILIAVSKYI V.
VLASENKO V.

National Aviation University, Kiev

IMPLEMENTATION OF 5 S SYSTEM AS A FACTOR OF OPTIMIZATION OF INDUSTRIAL PRODUCTION

The purpose of the article is to study the features of the 5S system, as the main factor to optimizing the production of industrial products. Method. During the process of the investigation, the following methods were used: methods of theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis (for analyzing the level of efficiency to using the working time of the employees of the investigated enterprise and evaluating the results from the implementation of the 5 S system); structurally functional method (for structuring the stages of functioning of the system 5 S). Results. On the basis of the analysis the essence of the 5 S system were evaluated models, which is constructed in accordance with the basic system principles, they have been characterized. The analysis of the efficiency of using the working time of the employees at the investigated enterprise is carried out, which allows top management to take measures to build an effective organizational structure of enterprise management. Results were evaluated from the implementation of the 5 S systems at the enterprise, which enables the management to take measures to build an effective operational process, increase productivity and safety, reduce the number of technical deficiencies and reduce current costs. The methodical tools for assessing the reserves for improving the operation of the machine-building enterprise have been systematized; the analysis showed that the introduction of the 5 S systems can lead to an increase in the competitiveness of the enterprise. Academic novelty. The essence of 5 S estimation models is described, the application of which will allow obtaining more reliable and systematic information about the object being studied. Practical importance. The results are aimed at optimizing the production of industrial products at the machine-building enterprise.

Keywords: system 5 S, operational process, enterprise competitiveness, labor safety, labor productivity.

Постановка проблеми. Нестабільність на зовнішньоекономічному просторі, дія кризових явищ, зміни в кон'юктурі ринку та, як наслідок, посилення дії впливу факторів макроекономічного середовища ускладнюють процес функціонування підприємств, що в подальшому впливає на кінцевий результат їх діяльності. Забезпечення ефективності функціонування підприємств провідних галузей економіки є основною проблемою розвитку промисловості країни.

Виробничі підприємства прагнуть будь якою ціною виготовити складнішу продукцію за нижчою ціною в умовах зростаючої конкуренції. Саме ці тенденції змушують їх відшукувати шляхи підвищення конкурентоспроможності з метою подальшого пристосування до динамічних умов бізнесу, а також відкинути застарілі концепції та засвоїти сучасний інструментарій, що відповідає новим потребам сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів організації виробництва промислової продукції та імплементації її найсучасніших методів, в тому числі системи організації виробництва, відомої як «система 5 S», приділяється не достатньо уваги у вітчизняних наукових виданнях. Доречно виділити роботи дослідників Х. Хірано, Т. Фабриціо, Д. Теппінга, Р. Гаппа, Р. Фішера, К. Кобаяші [1–3]. В роботі Х. Хірано [1] розглядаються передумови імплементації системи 5 S, як відправну точку в змінах, що спрямовані на підвищення ефективності діяльності компанії. Робота Т. Фабриціо та Д. Теппінг [2] присвячена теоретичним проблемам побудови системи 5 S в контексті організації ефективного робочого місця співробітника підприємства. Робота Р. Гаппа, Р. Фішера, К. Кобаяші [3] присвячена в науково-методичним підходам розробки та імплементації системи 5 S, як інструменту підвищення результативності та керованості операційної зони, поліпшення корпоративної культури, підвищення продуктивності праці та збереження робочого часу. Однак, незважаючи на проведений аналіз в

теорії та практиці організації виробництва промислової продукції залишається ряд питань, які потребують подальшого розгляду. Тому дана робота присвячена впровадженню системи 5 S в діяльність машинобудівних підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища, як фактору оптимізації виробництва промислової продукції. Дана проблематика є актуальною в даний час та має науково-практичну цінність в умовах нестабільного економічного середовища.

Мета статті, завдання дослідження. Метою роботи є дослідження системи 5 S, як фактору оптимізації виробництва промислової продукції. Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання:

- охарактеризувати сутність моделей оцінювання системи 5 S;
- провести аналіз ефективності використання робочого часу співробітників досліджуваного підприємства;
- оцінити результати від впровадження системи 5 S;
- систематизувати методичний інструментарій щодо оцінювання резервів підвищення ефективності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення діяльності будь якого підприємства, зазвичай, здійснюється поетапно. Тому впровадження нових технологій управління діяльністю доцільно також здійснювати поступово, використовуючи досвід успішних підприємств провідних країн світу. Однією з початкових систем, що спрямовані на комплексну оптимізацію роботи підприємства, незалежно від сфери діяльності, є система 5 S. Дана система стала основою для імплементації більш складних управлінських рішень, оскільки її ефективність забезпечується, в першу чергу, за рахунок радикальних змін у ставленні персоналу до своєї роботи.

Система 5 S – це система організації робочого місця, яка дозволяє значно підвищити ефективність і керованість операційної зони, поліпшити корпоративну культуру, підвищити продуктивність праці та заощадити робочий час. Система 5 S дозволяє усунути хаос, який властивий під час операційного процесу, адже на виробництві, де знаходиться велика група людей, труднощі у комунікаціях є практично неминучими. Тому, впровадження цієї системи дозволить майже нівелювати вплив цього негативного фактору (послідовність етапів системи 5 S відображено у табл. 1).

Таблиця 1

Етапи впровадження системи 5S

Етапи	Значення терміну	Зміст діяльності
<i>seiri</i>	організація	видалення непотрібного
<i>seiton</i>	акуратність	впорядкування розміщення предметів
<i>seiso</i>	прибирання	прибирання робочого місця
<i>seiketsu</i>	стандартизація	стандартизація правил прибирання
<i>shitsuke</i>	дисципліна	формування звички дотримуватися чистоти та порядку
<i>*Кожне слово означає елемент діяльності по освоєнню правил підтримки організації робочого місця</i>		

Джерело: складено автором на основі [2]

Основні цілі, які дозволяє досягти система 5 S: підвищення якості виконаної роботи; забезпечення безпеки на робочому місці; скорочення витрат(часу, комплектуючих, сировини та ін.) в процесі роботи; підвищення загальної культури виробництва, зміна ставлення до праці у співробітників.

Сьогодні система 5S одна з найпоширеніших методик з усього виробничого комплексу інструментів. Вона визначає стабільність виробничих операцій, необхідну для створення і підтримки безперервних удосконалень (рис. 1).

Система 5 S допомагає оптимізувати організацію виробництва продукції та позбутися від накопиченого браку, виключити його появу в майбутньому, а також створити оптимальні умови для виконання виробничих операцій, підтримки гігієни праці, чистоти, акуратності, економії часу та енергії для підвищення продуктивності праці, запобігання від нещасних випадків та зниження впливу ендогенного фактору. Нижче наведені основні переваги від запровадження елементів системи 5S на досліджуваному підприємстві (див. рис. 2).

Впровадження даної системи, одночасно, у всіх підрозділах досліджуваного підприємства може викликати певні труднощі в комунікаціях, тому слід поступово переходити від одного відділу або департаменту до іншого. Перша цільова зона, яку обере менеджер-проект, стане прикладом для інших, тому потрібно бути цілком впевненим у тому, що саме ця цільова зона має найбільші можливості, а працівники швидко адаптуються до змін і виконують поставлені завдання своєчасно і у зазначені строки [4].

В якості цільової зони визначаємо наприклад, технологічний відділ. Під час аналізу ефективного використання робочого часу співробітниками підприємства, було встановлено, що зазвичай неефективно витрачається робочий час на пошук документації, інструментів тощо (табл. 2). Дана обставина пов'язана з низькою організаційною культурою на досліджуваному підприємстві.

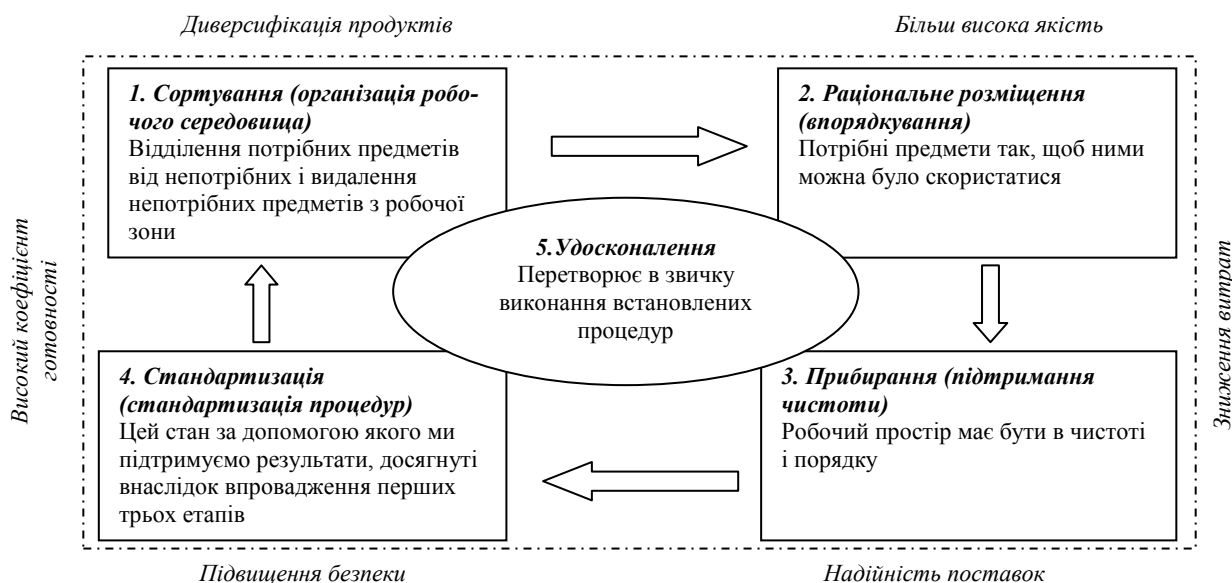


Рис. 1. Етапи функціонування системи 5 S

Джерело: узагальнено автором на основі [3]

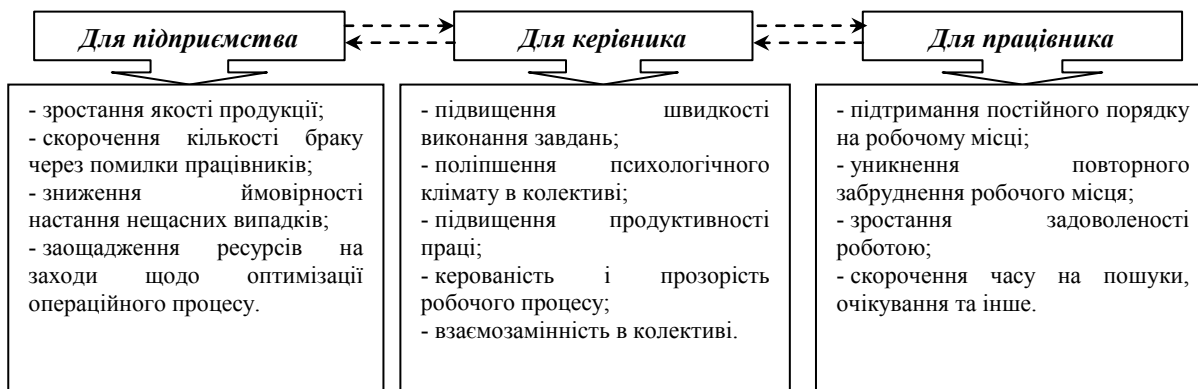


Рис. 2. Основні переваги впровадження системи 5 S на ПП «ЛУБНИМАШ»

Джерело: сформовано автором на основі [4, 5]

Таблиця 2

Аналіз ефективного використання робочого часу співробітниками підприємства

№ пор.	Показники	Кількість хв.	% від загальної кількості
1.	Пошук документації та інструментів	150	25
2.	Очікування	105	18
3.	Несправність	210	35
4.	Ходьба	85	14
5.	Інше	50	8
Загальна кількість		600 хв.	100

Джерело: складено автором на основі [5]

Даний аналіз допоможе топ-менеджменту оптимізувати роботу підприємства, навести порядок в робочих зонах, скоротити час на пошук та збільшити продуктивність праці співробітників підприємства.

Виходячи з отриманих даних, можна зробити висновок, що в цілому по підприємству кожен працівник витрачає 35 % від загальної тривалості робочого часу протягом місяця на усунення несправностей в обладнанні (рис. 3). Головні труднощі при впровадженні системи 5 S – це неминуче зіткнення зі старими звичками працівників, тому ефективним прийомом при імplementації цієї системи можуть стати фотографії робочих зон (на початковому та завершальному етапах). Ці знімки стимулюють працівників підтримувати у належному порядку свої робочі місця чим збільшується культура та гігієна праці на досліджуваному підприємстві.



Рис. 3. Дослідження витрат часу в технологічному відділі, хв.

Джерело: сформовано автором на основі [5]

Приклади основних засобів стандартизації та візуального контролю:

- інформаційний стенд;
- вказівки, де повинні знаходитися ті чи інші предмети;
- позначки на обладнанні;
- короткі інструкції, пам'ятки, схеми.

Таким чином, необхідно навести лад на робочому місці та підвищити самодисципліну, що дозволить оптимізувати роботу підприємства.

В роботі досліджено проблематика пошук необхідної інформації. На ПП «ЛУБНИМАШ» збором необхідних даних займається відділ маркетингу.

У цьому відділі працює 10 осіб, середня заробітна плата становить майже 8 500 грн, а кожен працівник в середньому на пошук необхідної інформації витрачає 15 хв.

Приклад розрахунку:

$$V = \frac{8500 \times 21 \times 15 \times 10}{21 \times 480} = 2656,25$$

Основною метою впровадження системи 5 S є ефективна організація та спрощення функціонування операційного процесу. Дану систему доцільно впровадити в таких відділах досліджуваного підприємства: відділ організації і підготовки виробництва; технічний відділ; приймальний відділ; адміністративний відділ; відділ матеріально-технічного забезпечення; відділ маркетингу; конференц-зал.

В кожному відділі необхідно провести сортування необхідної інформації, а також провести прибирання робочих місць. Ці дії допоможуть досягти істотних змін у адміністративних приміщеннях та на виробництві, що сприятиме підвищенню трудової дисципліни та продуктивності праці у співробітників підприємства.

Основні витрати на впровадження системи 5 S (рис. 4).

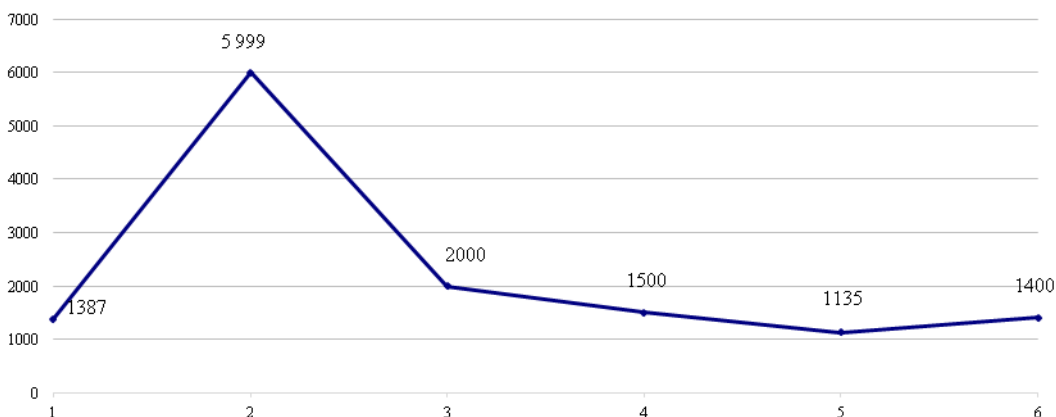


Рис. 4. Основні витрати на впровадження системи 5 S

Джерело: сформовано автором на основі [6]

На основі вище наведеного рис. 5 необхідно визначити витрати на впровадження системи 5 S.
Приклад розрахунку:

$$B = 1387,44 + 5999 + 2000 + 1500 + 1135 + 1400 = 13421,44 .$$

Під час дослідження робочого часу працівників було виявлено, що високий показник несправності свідчить про те, що на досліджуваному підприємстві, у великій кількості, є морально застаріле обладнання яке слід оновлювати, оскільки проблема закупівлі нового обладнання є наразі доволі актуальною. Так, заміна обладнання необхідна у зварювальному відділі, ливарному цеху та токарному відділі (табл. 3).

Таблиця 3

Товарні позиції нового обладнання для ПП «ЛУБНИМАШ»

№ пор.	Назва обладнання	Характеристики обладнання	Вартість, тис. грн.
1.	Лазерна сварка металів з апаратом GM 7	Установка є високотехнологічним інструментом, що призначений для автоматичного точкового та шовного зварювання за довільним контуром. Комплекс дозволяє забезпечити високу міцність і надійність зварного з'єднання.	1 976 250
2.	Верстат для плазмового різання з ЧПУ NT-PLASMA 3015	Даний верстат застосовується, як для розкрою листового металу, так і для вирізання плоских металевих деталей складної форми. Для передачі та зберігання файлів передбачена зручна система USB-інтерфейсу. За допомогою якого оператори можуть записувати машинні файли на жорсткий диск комп'ютера пульта-управління верстатом плазмового різання.	187 085
3.	Токарний станок з металу Zenitech MD 180–300 Vario	Якісні і технологічні можливості верстатів по металу дозволяють успішно і оперативно вирішувати не тільки виробничі завдання, а й розширювати межі операційних завдань.	31 855

Джерело: складено автором на основі [7]

Під час впровадження нового обладнання та його подальшого використання в роботі було визначено ряд показників, що впливають на підвищення ефективності господарської діяльності ПП «ЛУБНИМАШ» (рис. 6).

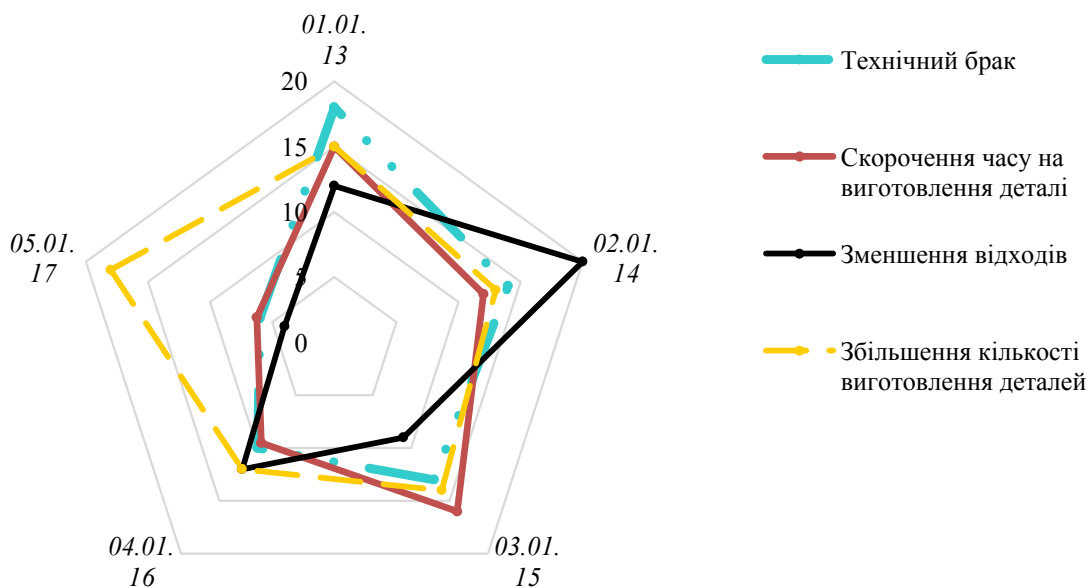


Рис. 5. Ефективність використання нового обладнання в 2013–2017 рр., %

Джерело: узагальнено автором на основі [7]

Виходячи з нижче зазначених даних можна відмітити, що після придбання нового обладнання діяльність досліджуваного підприємства значно покращилася, а саме: зменшився технічний брак до 6 %, скоротився час на виготовлення деталі до 6,25 год, а також суттєво зменшилися відходи – 74 % тощо.

Результати впровадження системи 5 S щодо ліквідації не використовуваних активів відображені на рис. 6.

Аналіз досліджуваної системи показав, що її імплементація є доволі ефективною для машинобудівного підприємства ПП «ЛУБНИМАШ». Однак обов'язково слід враховувати можливий опір співробітників підприємства (узьому новому) [10], які мають розуміти переваги у застосуванні системи 5 S.

Головною ж метою вищезазначеної системи є створення зрозумілого організаційного середовища, де буде визначено позицію для кожної деталі, що у свою чергу сприяє економії робочого часу на впровадження інноваційних технологій в операційний процес досліджуваного підприємства.

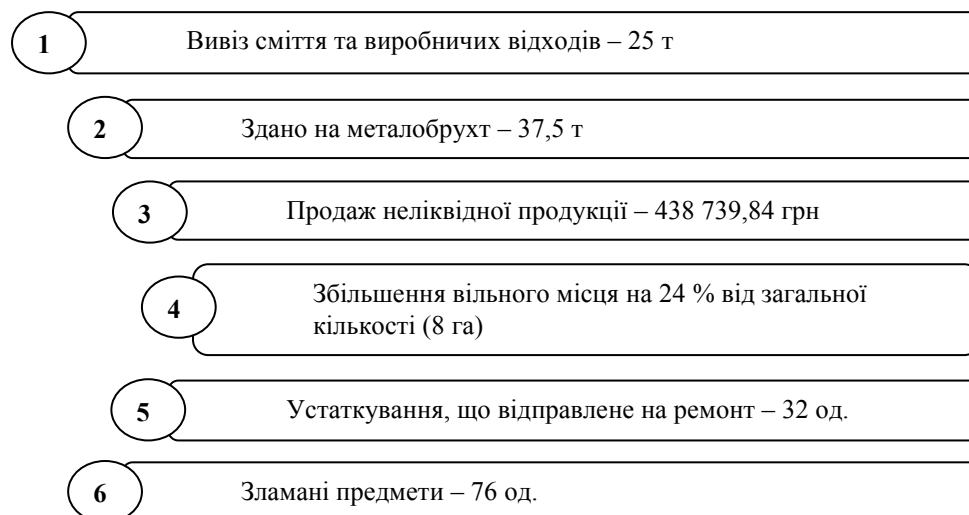


Рис. 6. Результати впровадження системи по ліквідації не використовуваних активів ПП «ЛУБНИМАШ»
Джерело: узагальнено автором на основі [8, 9]

Отже, для ефективної роботи співробітникам ПП «ЛУБНИМАШ» потрібно постійно займатись самовдосконаленням та підвищувати власну кваліфікацію за допомогою участі у різних тренінгах, семінарах та майстер-класах. Оскільки лише висококваліфікований працівник може оцінити переваги запровадження системи 5 S. Під час впровадження цієї системи вдалося скоротити виробничий цикл. Дана різниця в часі може виражатися в еквіваленті інвестицій в оборотні кошти і витрати на запаси. Також вдалося скоротити запаси на 25 %, зменшити виробничі площі на 24 %, підвищити якість продукції на 15 % та збільшити обсяг виробництва на 12,5 % за рахунок скорочення тривалості робочого часу на пошук документації тощо.

Висновки. Отже, в статті охарактеризовано сутність моделей оцінювання системи 5 S, що побудована у відповідності до основних системних принципів. Проведено аналіз ефективності використання робочого часу співробітників досліджуваного підприємства, що дозволяє топ-менеджменту вжити заходів, щодо побудови ефективної організаційної структури управління підприємством. Оцінено результати від імплементації системи 5 S на підприємстві, що дає змогу керівництву вжити заходів, щодо побудови ефективного операційного процесу, домогтися підвищення продуктивності й безпеки праці, зменшення кількості технічного браку та скорочення поточних витрат. Систематизовано методичний інструментарій щодо оцінювання резервів підвищення ефективності функціонування машинобудівного підприємства, проведений аналіз показав, що впровадження системи 5 S може призвести до підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, впровадження на вітчизняних підприємствах системи 5S дає змогу не лише підвищити якість виготовленої продукції, але й посилити конкурентоспроможність підприємства на міжнародному та національному ринках, що, сприятиме зростанню прибутковості, зниженню витрат та підвищенню економічної ефективності підприємства.

Література

1. Хирано Х. 5 S для рабочих. Как улучшить свое рабочее место / Х. Хирано ; пер. с англ. – М. : Ин-т комплекс. стратег. исслед., 2007. – 168 с.
2. Фабрицио Т. 5S для офиса : как организовать эффективное рабочее место / Т. Фабрицио, Д. Теппинг ; пер. с англ. – М. : Ин-т комплекс. стратег. исслед., 2008. – 214с.
3. Gapp R. Implementing 5S within a Japanese Context / R. Gapp, R. Fisher, K. Kobayashi // An Integrated Management System. – 2008. – 46 (4). – P. 565–579.
4. Білявський В.М. Особливості навчання працівників в управлінні кар'єрою на торговельному підприємстві / В.М. Білявський // Вісник Полтав. ун-ту екон. і торг. — 2011. — № 5 (50). — С. 188–195.
5. Білявський В.М. Оцінка ефективності програми кар'єрного розвитку працівників торговельного підприємства / В.М. Білявський // Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. — 2012. — № 1 (172). — Ч. 1. — С. 6–13.

6. Білявський В.М. Методичні підходи до оцінювання соціально-економічного потенціалу торговельного підприємства / В.М. Білявський // Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту (Економічні науки). — 2010. — Т. 4. — С. 15–22.
7. Білявський В.М. Оптимізація процесу управління операційною системою підприємства / В.М. Білявський // Вісник Львівської комерційної академії. — 2014. — № 43. — С. 76–79.
8. Гайдай Ю.В. Концептуально-методичні підходи інноваційної організаційної культури на підприємствах торгівлі / Ю.В. Гайдай // Економіка і регіон. — 2012. — № 1 (32) — С. 168–172.
9. Гайдай Ю.В. Культура та цінності підприємства — основа стратегії бізнесу / Ю.В. Гайдай, Я.І. Шеремета // Інноваційна економіка. — 2011. — № 6 (25). — С. 82–86.
10. П'ятницька Г.Т. Управління розвитком організаційної культури торговельного підприємства / Г.Т. П'ятницька, Ю.В. Гайдай, А.М. Предеїн // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2013. — № 3 (89). — С. 17–29.

References

1. Hirano H. 5 S dlja rabochih. Kak uluchshit' svoe rabochee mesto / H. Hirano // Per. s angl. — M. : In-t kompleks. strateg. issled., 2007. — 168s.
2. Fabricio T. 5S dlja ofisa : kak organizovat' jeffektivnoe rabochee mesto / T. Fabricio, D. Tepping // Per. s angl. — M. : In-t kompleks. strateg. issled., 2008. — 214s.
3. Gapp R. Implementing 5S within a Japanese Context / R. Gapp, R. Fisher, K. Kobayashi // An Integrated Management System. — 2008. — 46 (4). — P.565-579.
4. Biliavs'kyj V.M. Osoblyvosti navchannia pratsivnykiv v upravlinni kar'ieroiu na torhovel'nomu pidprijemstvi / V.M. Biliavs'kyj // Visnyk Poltav. un-tu ekon. i torh. — 2011. — № 5 (50). — S. 188–195.
5. Biliavs'kyj V.M. Otsinka efektyvnosti prohramy kar'iernoho rozvytku pratsivnykiv torhovel'noho pidprijemstva / V.M. Biliavs'kyj // Visnyk Skhidnoukr. nats. un-tu im. V. Dalia. — 2012. — № 1 (172). — Ch. 1. — S. 6–13.
6. Biliavs'kyj V.M. Metodychni pidkhody do otsiniuvannia sotsial'no-ekonomichnoho potentsialu torhovel'noho pidprijemstva / V.M. Biliavs'kyj // Herald of Khmelnytskyi National University (Ekonomichni nauky). — 2010. — Т. 4. — С. 15–22.
7. Biliavs'kyj V.M. Optymizatsiia protsesu upravlinnia operatsijnoiu systemoiu pidprijemstva / V.M. Biliavs'kyj // Visnyk L'vivs'koi komertsijnoi akademii. — 2014. — № 43. — С. 76–79.
8. Hajdaj Yu.V. Kontseptual'no-metodychni pidkhody innovatsijnoi orhanizatsijnoi kul'tury na pidprijemstvakh torhivli / Yu.V. Hajdaj // Ekonomika i rehion. — 2012. — № 1 (32) — С. 168–172.
9. Hajdaj Yu.V. Kul'tura ta tsinnosti pidprijemstva — osnova stratehii biznesu / Yu.V. Hajdaj, Ya.I. Sheremeta // Innovatsijna ekonomika. — 2011. — № 6 (25). — С. 82–86.
10. P'iatnyts'ka H.T. Upravlinnia rozvytkom orhanizatsijnoi kul'tury torhovel'noho pidprijemstva / H.T. P'iatnyts'ka, Yu.V. Hajdaj, A.M. Prediein // Visnyk Kyiv. nats. torh.-ekon. un-tu. — 2013. — № 3 (89). — С. 17–29.

Рецензія/Peer review : 10.01.2018
Надрукована/Printed : 06.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Ільєнко О. В.

УДК 331.101.3

ВЕДЕРНИКОВ М. Д.,
ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В.,
ЗЕЛЕНА М. І.
Хмельницький національний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ ТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК КЛЮЧОВОГО ЕЛЕМЕНТУ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ

Розглянуто сутність заробітної плати як ключового елементу компенсаційного пакету. Виділено основні функції заробітної плати та визначено негативні наслідки їх невиконання. Виявлено негативний вплив мінімальної заробітної плати на побудову тарифної системи оплати праці. Запропоновано новий підхід до побудови тарифної сітки з метою підвищення мотивації праці персоналу.

Ключові слова: мотивація, тарифна сітка, компенсаційний пакет, заробітна плата.

VEDERNIKOV M.,
WOL'ANSKA-SAVCHUK L.,
ZELENA M.
Khmelnytskyi National University

IMPROVEMENT OF THE TARIFF SYSTEM OF LABOR REMUNERATION AS THE DETERMINING ELEMENT IN THE SYSTEM OF STAFF MOTIVATION

In the article the essence of the concept of "compensation package" as an instrument of motivation of employees of the enterprise is considered, which includes a set of compensations by an enterprise spent by the employee of personal efforts and rewards that are provided with the purpose of satisfaction of employees with quality of work life and increase as a result of this efficiency of labor activity. The essence of wages as a key element of the compensation package is considered. The basic functions of wages are allocated and the negative consequences of their non-fulfilment are determined. The negative influence of the minimum wage on the construction of a wage system is revealed. A new approach to the construction of a tariff grid is proposed in order to increase staff motivation. The positive effect of the calculation of wages on the wage payment system based on the average wage has been established, which in turn will make it possible to correct the imbalance in fair remuneration for labor. In order to achieve the maximum incentive effect of remuneration in the enterprise, it is proposed to build a system of remuneration based on the direct dependence of remuneration on labor efficiency.

Keywords: motivation, tariff net, compensation package, salary.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За сучасних умов розвитку економіки України, під впливом різноманітних факторів зростає боротьба на ринку праці за конкурентоспроможний персонал та все більше привертає увагу керівництва до проблеми ефективності діючої мотиваційної політики підприємства. Розробка ефективних методів мотивації персоналу, на сьогодні правомірно виступає одним з найважливіших завдань, адже у результаті трансформацій середовища виникають як нові потреби, так і нові знання, а також способи задоволення даних потреб. Разом з тим, підприємства, які нездатні модернізувати виробництво, використовувати нові методи мотивації, рано чи пізно уступають місце на ринку передовим організаціям, які використовують інновації у своїй діяльності. Різноманіття теоретичних підходів створює непросту ситуацію для керівників служб управління персоналом промислових підприємств, а отже обговорення необхідності застосування новітніх підходів щодо вибору методів мотивації персоналу набуває все більшого значення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану заробітної плати працівників, а також виявлення недоліків та надання рекомендації щодо вдосконалення тарифної системи оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідженню сфери мотивації праці персоналу присвятили свої роботи такі всесвітньовідомі вчені як К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон та ін. Серед вітчизняних науковців вагомих внесок у розвиток проблеми мотивації праці персоналу зробили Г. Дмитренко, В. Абрамов, М. Ведерніков, В. Данок, М. Дороніна, Т. Завіновська, Д. Богиня, Й. Завадський, А. Колот, О. Єськов, В. Гриньова, В. Пономаренко, О. Грішнова та інші. Однак, варто відмітити, що ряд завдань теоретико-методологічного обґрунтування, формування та розвитку, розробки, практичні засади застосування системи мотивації персоналу досі не одержали свого остаточного визначення [1].

На особливу увагу, серед науковців і практиків у наш час заслуговує поняття «компенсаційного пакету» як сучасного мотиваційного інструменту. Працівник на благо підприємству витрачає певні особисті ресурси: власний час, здоров'я, інтелектуальний потенціал, знання, вміння тощо. Саме тому, особливий

акцент керівництво робить на відшкодуванні працівнику затрачених ним ресурсів шляхом комплексної винагороди, тобто застосування компенсацій об'єднаних в пакет. Таке поєднання дає змогу обґрунтувати термін «компенсаційний пакет». Разом з тим, компенсаційний пакет включає не лише грошову винагороду, але й соціальні пільги. Необхідність такого своєрідного поєднання полягає у тому, що працівник згідно зі своїм рівнем освіти та досвідом може розраховувати на певний рівень заробітної плати одразу на декількох підприємствах. Саме тому, виникає необхідність використання додаткових соціальних пільг і послуг, за допомогою яких керівництво підприємства зможе зацікавити нових і підвищити діяльність наявних працівників. Отже, з однієї точки зору «компенсаційний пакет» є комплексом зовнішніх винагород найманому працівнику за виконану ним працю. З іншого боку, існує думка, за якої вчені трактують «компенсаційний пакет» як сукупність пільг, які одержуються працівником, крім заробітної плати, і підвищують рівень його життя. Однак, варто зауважити, що таке тлумачення поняття є суперечливим, адже воно збігається з іншим терміном – «соціальний пакет», що за своїм значенням є вужчим. У літературі «соціальний пакет» трактується як сукупність пільг, які надаються роботодавцями працівникам підприємства. Саме тому ототожнення таких схожих, на перший погляд, понять є помилковим [2].

Таким чином, виходячи із вищезазначеного можна визначити сутність поняття «компенсаційного пакету», а саме – це інструмент мотивації працівників підприємства, який включає набір компенсацій підприємством витрачених працівником особистих зусиль та винагород, які надаються з метою задоволення працівниками якості трудового життя та підвищення в результаті цього ефективності трудової діяльності.

Існує безліч трактувань щодо структури компенсаційного пакету. Структура та розмір компенсаційного пакету на різних підприємствах, установах, організаціях може відрізнитись залежно від галузевої приналежності, стратегії організації, рівня їх конкурентоспроможності, рівня розвитку ринку праці держави та ринкової інфраструктури. Разом з тим, не зважаючи на певні відмінності незмінною його складовою, яка складає ліву частку його компонентної структури була і залишається заробітна плата. Саме вона є на сьогодні одним з найбільш ефективних економічних інструментів успішного вирішення вище окресленої проблеми. Впливаючи на матеріальні інтереси працівників, вона спонукає до найбільш повного розкриття їх здібностей до праці та досягнення найвищих результатів праці. Потужний вплив заробітної плати пояснюється тим, що на сучасному етапі трансформації ринкової економіки в Україні вона залишається основним джерелом доходів населення (рис. 1), який забезпечує первинні потреби працівника, а отже здатний в повній мірі розкрити його трудовий потенціал та досягти належного рівня добробуту та матеріальної забезпеченості в цілому. З рис. 1 наочно видно, що інші джерела доходів (доходи від цінних паперів, доходи від здачі нерухомості або інших засобів в оренду, доходи від підприємницької діяльності тощо) порівняно із заробітною платою складають не значну частку, а отже вона відіграє провідну роль у спонуканні працівників до ефективної праці [3].

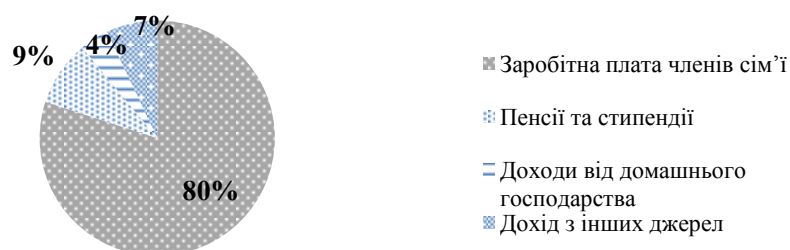


Рис. 1. Джерела доходу сімейного бюджету в Україні, %

Ретроспективний аналіз теорії та практики оплати праці свідчить, що основи її організації та управління були закладені ще у 1995 році з моменту прийняття Закону України «Про оплату праці». Даний законопроект був прийнятий після проголошення незалежності України у зв'язку з переходом країни до ринкової економіки.

Однак, по мірі ринкової трансформації національної економіки відбулося чимало змін у всіх сферах суспільного життя України. Це пояснюється, в першу чергу тим, що у зв'язку з обранням Україною європейського напряму розвитку з'являється необхідність дослідження та реформування трудового законодавства, зокрема щодо оплати праці. Як свідчать дані законодавства країни, все більш частіше приймаються нові законопроекти щодо пенсійного забезпечення, інноваційної діяльності, медичної діяльності тощо. В результаті, на сьогодні, Закон України «Про оплату праці» є застарілим та потребує подальшого вдосконалення, а відтак і заробітна плата, не виконує жодних своїх функцій та насамперед відтворювальної та мотиваційної [4].

Реалії сьогодення підтверджують, що відтворювальна функція фактично не виконується, так як мінімальна заробітна плата зростає занадто повільно та не встигає за сучасними стрімкими ринковими змінами і в свою чергу не спроможна забезпечити не лише розвиток працівника зокрема (підвищення рівня освіти та кваліфікації), але й підготовку до трудового життя молодшого покоління його сім'ї в цілому.

Не виконання заробітною платою своєї відтворюваної функції має низку вкрай негативних наслідків, а саме:

- по-перше, міграцію в сусідні країни з розвинутою економікою – скорочення попиту на робочу силу в Україні штовхає наших громадян на пошуки роботи за її межами (кількість виїздів українців до Євросоюзу зросла – 10,5 млн в 2014 р., 12,5 млн в 2015 р.). Також серед чинників масової еміграції українського населення можна виділити наступні: велика різниця умов життя та рівня заробітної плати в Україні та країнах Заходу; відсутність перспектив професійного зростання для багатьох талановитих українців; економічна нестабільність у країні; відсутність безпеки громадян, невпевненість у майбутньому, погіршення показників рівня та якості життя;

- по-друге, низька заробітна плата спричинила низький рівень життя широких верств населення у поєднанні із надмірним – за європейськими стандартами – майновим розшаруванням (диференціація в заробітній платі сягає 40), що є чи не основною соціальною проблемою України;

- по-третє, негативні демографічні процеси, а саме висока смертність та низький рівень народжуваності. За рівнем смертності Україна посідає перше місце в Європі [19]. Так, кількісні показники народжуваності в Україні зменшувались упродовж тривалого часу, разом з тим, за умов високого рівня смертності він є одним із головних чинників зменшення кількості населення країни. Природне скорочення населення – результат перевищення числа померлих над кількістю народжених. У 2013 році на 100 померлих припадало 76 народжених дітей [4].

Що стосується мотиваційної функції заробітної плати, то вона не спонукає працівників до максимальної реалізації своїх здібностей, до праці та досягнення найвищих кількісних і якісних результатів праці. Наслідком низької мотивації персоналу підприємства є:

- низький рівень використання ресурсу робоча сила працівників, незацікавленість персоналу підприємства у найбільш повному розкритті своїх здібностей до праці;

- низька продуктивність праці працівників та незацікавленість їх у максимальній продуктивній віддачі у виробничому процесі;

- відсутність заінтересованості працівників у підвищенні свого професійно-кваліфікаційного рівня знань, навичок, вмінь тощо, що в свою чергу гальмує внутрішні провадження в практику нової техніки та технології, вдосконалення організації праці і виробничого процесу в цілому;

- низька трудова та виконавча дисципліна як результат низької заробітної плати, не розуміння системи нарахування заробітної плати та відсутність єдиної прозорої системи нарахування заробітної плати працівників на підприємстві.

З метою посилення мотивуючої функції заробітної плати, на нашу думку, вона повинна бути на пряму тісно пов'язана із одержаними прибутками підприємства. Однією із причин не виконання заробітною платою своїх функцій є неефективні науково необґрунтовані підходи до її формування, зокрема визначення тарифної ставки першого розряду.

Згідно зі статтею 6 Закону України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. в основу формування розміру тарифної ставки першого розряду покладено відношення встановленої державою мінімальної заробітної плати працівника до місячного фонду робочого часу одного робітника, тобто вона відображає законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану роботу, нижче за якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (об'єм роботи). Тарифні ставки наступних розрядів розраховують множенням тарифної ставки 1-го розряду на відповідний тарифний коефіцієнт. Згідно пункту 5 статті 38 Бюджетного кодексу України розмір мінімальної заробітної плати встановлюється в Законі про державний бюджет на відповідний рік [4]. Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні за останні десять років представлена на рис. 2.

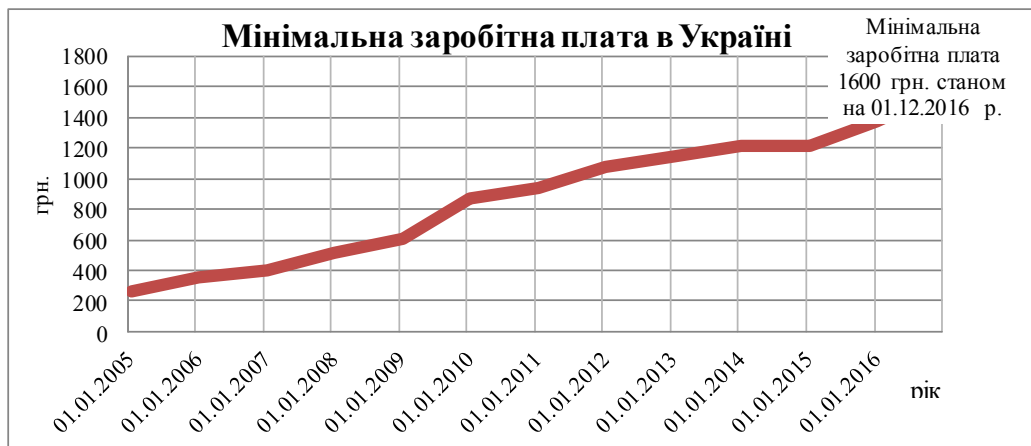


Рис. 2. Динаміка мінімальної заробітної плати в Україні за 2005–2016 рр.

Так, у 2005 р. розмір мінімальної заробітної плати складав 332 грн, а з 1 липня 2010 р. – 888 грн, 2012 – 1073 грн, 2014 – 1218 грн, 2015 – 1218 грн, з 1 січня 2016 р. – 1218 грн, з травня 2016 р. – 1450 грн та на грудень 2016 року планується збільшення до 1600 грн.

Незважаючи на позитивну тенденцію зростання мінімальної заробітної плати в Україні, вона все ще вкрай низька у порівнянні її з іншими сусідніми країнами Європи (таблиця 1).

Таблиця 1

Мінімальна заробітна плата у країнах Європи (дол. США) за 2010–2015 рр.

Країна	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Україна	108,9	118,22	134,29	143,55	152,44	77,24
Польща	320,87	348,68	336,47	392,73	404,40	409,53
Болгарія	122,71	122,71	138,05	158,50	173,84	184,07
Турція	338,33	384,89	362,84	415,52	361,76	424,26
Румунія	141,63	157,20	161,91	157,50	190,11	217,50
Угорщина	271,80	280,63	295,63	335,27	341,70	332,76
Словаччина	307,70	317,00	327,00	337,70	352,00	380,00

З вище наведеної таблиці спостерігається, що мінімальна заробітна плата по Україні на найнижчому рівні та зросла за останні 5 років на 39 %, однак у 2015 році різко зменшилась майже вдвічі та з 152,44 доларів США зменшилась до 77,24 дол. США. На відміну від України серед інших країн Європи на протязі цього ж періоду ситуація значно позитивніша і спостерігається тенденція до зростання по кожній із них.

Головним недоліком розрахунку заробітної плати є розрахунок тарифної ставки першого розряду шляхом співвідношення мінімальної заробітної плати до фонду робочого часу працівника та як було доведено вище, розмір мінімальної заробітної плати на сьогодні в Україні прямопропорційно впливає на досить низьку середню заробітну плату та заробітну плату в цілому. За сучасної тарифної системи оплати праці, як правило, діапазон тарифної сітки коливається від 1 до 2. Враховуючи головне правило побудови тарифної сітки, а саме міжрозрядна різниця повинна складати не менше 10 % тарифна сітка може бути рівномірною або прогресивною, якщо тарифний коефіцієнт кожного подальшого розряду підвищується більше ніж на 10 % та прогресивно-регресивною, коли до 4-5 розрядів йде прогресивне зростання тарифних коефіцієнтів, а далі їх зростання зменшується. Однак, доцільно відмітити, що і при прогресивній, і при прогресивно-регресивній тарифній сітці діапазон її значень все рівно не більше двійки. Така різниця між першим та шостим розрядом мало відчутна і на заробітній платі працівника в цілому, а це, в свою чергу, призводить до зрівняння заробітної плати та неможливості виконання нею своєї відтворювальної та мотиваційної функції [5].

Враховуючи вищевикладений матеріал, доцільно відмітити, що такий рівень на сьогодні мінімальної заробітної плати, що покладена в основі тарифної системи оплати праці вкрай негативно впливає на мотивацію праці персоналу. Виходячи з вище зазначеного, правомірно стверджувати не дієвість існуючого підходу до обрахунку тарифної сітки. Саме тому, пропонується відмовитись від діючого підходу розрахунку тарифної ставки першого розряду на основі мінімальної заробітної плати, а отже і всіх наступних розрядів та розпочати цей процес із розрахунку фонду заробітної плати на основі прибутків якими підприємство оперує [6].

Використання отриманого прибутку та розрахунку фонду заробітної плати, є абсолютно логічним, оскільки згідно із Законом України «Про оплату праці» джерелами оплати праці є: для недержавних підприємств – частина доходу та інші кошти, отримані в результаті їх господарської діяльності; для державних (установ та організацій, що фінансуються з бюджету), – кошти, які виділяються з відповідних бюджетів, а також частина доходу, отриманого в результаті господарської діяльності та з інших джерел. Таким чином, Закон, власне, підтверджує економічний зв'язок між доходом (прибутком) підприємства та заробітною платою. Саме зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємств, здійснення розширення виробництва, для їх інвестиційного та інноваційного розвитку, що є стимулом працівників до праці, характеризує ступінь ділової активності і забезпечує фінансове благополуччя підприємств [7].

Отже, враховуючи вищевикладене, в умовах ринкових відносин саме прибуток становить основу економічного розвитку підприємств, забезпечуючи їх життєздатність. Оскільки, на рівні підприємства остаточно встановлюється розмір заробітної плати, тому цей рівень фактично є найбільш важливим як для найманого працівника, так і для його власника. Логічно було б очікувати, що саме на даному рівні узгоджуються інтереси працівника та роботодавця у збільшенні прибутку підприємства, який є найважливішим оціночним показником діяльності підприємства, зміцненні його конкурентних позицій, джерелом матеріального добробуту підприємства і його працівників, держави загалом, з одного боку, і підвищенні продуктивності праці – з іншого [8].

Отже, враховуючи вищевикладений матеріал, ми пропонуємо в основу розрахунку тарифної ставки першого розряду включити середню заробітну плату підприємства, на заміну мінімальної, а саме:

- класичний підхід розрахунку тарифної ставки першого розряду:

$$TC_I = \frac{ЗП_{\min}}{\Phi PC}$$

- впровадження середньої заробітної плати в розрахунок тарифної ставки першого розряду:

$$TC_I = \frac{ЗП_c}{\Phi PC}$$

де TC_I – тарифна ставка першого розряду;

$ЗП_{\min}$ – мінімальна заробітна плата;

$ЗП_c$ – середня заробітна плата на підприємстві;

ΦPC – місячний фонд робочого часу одного робітника.

Тарифну ставку будь-якого розряду отримують множенням тарифної ставки 1-го розряду на тарифний коефіцієнт даного розряду:

$$TC_i = TC_I \cdot TK_i$$

де TK_i – тарифний коефіцієнт відповідного розряду.

Для наочного аналізу запропонованого підходу, ми пропонуємо розглянути впровадження даного розрахунку на прикладі ДП «Новатор», м. Хмельницький. Отже, на сьогоднішній час на досліджуваному підприємстві діє наступна тарифна сітка оплати праці працівникам (таблиця 2).

Таблиця 2

Годинні тарифні ставки робітників (у гривнях) ДП «Новатор», при мінімальній заробітній платі 1450 грн та місячному фонді робочого часу одного працівника – 166,92 години у 2016 році.

Показник	РОЗРЯДИ					
	1	2	3	4	5	6
Тарифний коефіцієнт	1,0	1,1	1,4	1,65	1,9	2,2
Тариф за годину	8,687	9,555	12,162	14,333	16,505	19,111

Представимо розрахунок діючого тарифу за годину на ДП «Новатор» $TC_I = 1450 \div 166,92 = 8,687$ грн.

Тепер розрахуємо середню заробітну плату на підприємстві, використовуючи дані фонду заробітної плати та облікову кількість штатних працівників:

$$ЗП_c = \frac{\Phi OP}{Ч_{пр.}}$$

де ΦOP – фонд оплати праці працівників ДП «Новатор»;

$Ч_{пр.}$ – облікова чисельність штатних працівників ДП «Новатор».

Отже, $ЗП_c = 149235,6 \div (2248 \cdot 12) = 5531,7$ грн – це середня заробітна плата працівника за місяць на ДП «Новатор». Наступним кроком підставляємо у формулу для розрахунку тарифної ставки першого розряду отриману середню заробітну плату:

$TC_I = 5531,7 \div 166,92 = 33,139$ грн тариф за годину.

У таблиці 3 представимо зведені дані діючої та отриманої тарифної сітки для ДП «Новатор»

Таблиця 3

Годинні тарифні ставки робітників (у гривнях) для ДП «Новатор» порівняльна характеристика

Показник	РОЗРЯДИ					
	1	2	3	4	5	6
Тарифний коефіцієнт	1,0	1,1	1,4	1,65	1,9	2,2
Тариф за годину (діючий)	8,687	9,555	12,162	14,333	16,505	19,111
Тариф за годину (впровадження пропозиції)	33,139	36,453	46,395	54,670	62,964	72,906

Як ми можемо побачити, відповідно до результатів таблиці 3 при впровадженні у розрахунок середньої заробітної плати тарифні ставки значно відрізняються та відповідно мають більшу мотивуючу дію на персонал. Такий підхід має тісно взаємодіяти та залежати від результатів виробництва та відповідно до цього, на протязі року може підлягати перерахунку. Тобто, діяти по гнучкому принципу. Для цього ми пропонуємо застосовувати певну коригуючу шкалу понижуючих та зростаючих коефіцієнтів рисунк 3. Розглянемо зміну виробництва протягом року та застосування коригувальної шкали. Так, наприклад на протязі року обсяги виробництва почали падати та знизилися на 10 %, тоді необхідно розрахувати зміну та врахувати коефіцієнт 0,9, при зміні на 20 %, 30 % відповідно коефіцієнт 0,8 та 0,7. І навпаки, розглянемо ситуацію, що обсяги виробництва поліпшились та зросли, відповідно на 10 %, 20 % і т.д. коригуємо заробітну плату із врахуванням коригуючого коефіцієнту 1,1, 1,2 і т.д. відповідно.

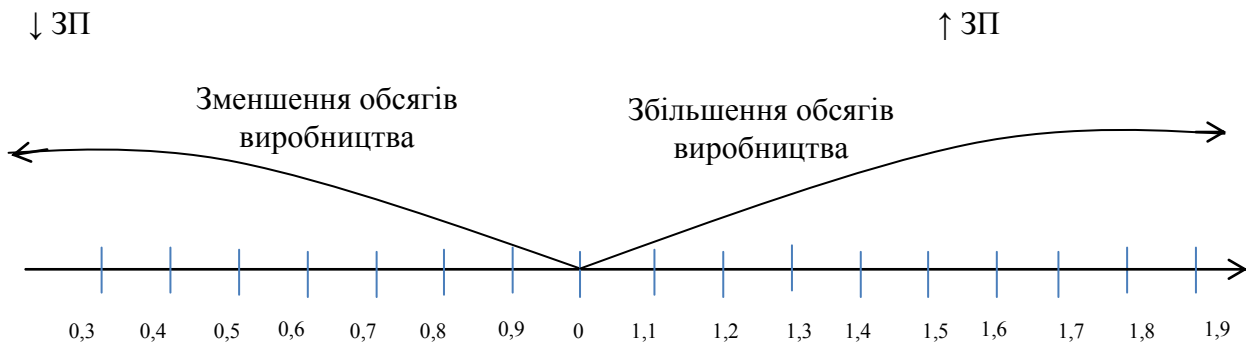


Рис. 3. Шкала коригування заробітної плати протягом року в залежності від зміни обсягів виробництва*

*Під час вибору інтервалу між коефіцієнтами ми пропонуємо робити прив'язку до правила, щодо коефіцієнтів тарифної сітки, а саме крок між коефіцієнтами двох розрядів (одного та наступного) не повинна бути меншою ніж 10 %.

На нашу думку, розрахунок заробітної плати за тарифною системою оплати праці з урахуванням середньої заробітної плати надасть змогу виправити дисбаланс у справедливій винагороді за працю. Адже, теорія справедливості стверджує, що люди суб'єктивно визначають відношення отриманої винагороди до отриманих зусиль і потім співвідносять його з винагородою інших людей, що виконують аналогічну роботу.

Якщо порівняння показують дисбаланс і несправедливість, тобто один працівник отримав більшу винагороду за аналогічну працю, то у іншого працівника виникає психологічне напруження. У результаті необхідно мотивувати цього співробітника, зняти напругу для відновлення справедливості. Люди можуть відновлювати дисбаланс змінивши рівень витрачених зусиль, або намагаючись змінити рівень одержуваної винагороди. До тих пір, поки працівники не почнуть вважати, що одержують справедливу винагороду, вони будуть прагнути зменшити інтенсивність праці.

З метою досягнення максимального стимулюючого ефекту оплати праці на підприємстві необхідно відпрацювати організаційно-економічний механізм побудови системи оплати праці на засадах прямої залежності винагороди від ефективності праці, використовуючи при цьому інноваційні технології.

Висновки. Отже, підсумовуючи вищевикладений матеріал, на нашу думку, удосконалення організації оплати праці в контексті формування ефективної заробітної плати сприятиме підвищенню якості робочої сили та її мотивації до ефективної праці. Саме підвищення заробітної плати є потужним стимулом для всебічного розвитку вітчизняної економіки, завдяки якому можна розраховувати на зростання внутрішнього попиту, піднесення національного виробництва, створення нових робочих місць, загальне поліпшення життя населення та формування в суспільства відчуття захищеності та впевненості в майбутньому.

Література

1. Volyanska-Savchuk L.V. Role of corporative culture in the system of personnel management in enterprise / Volyanska-Savchuk Lesya Victorivna // Scientific Journal «European Applied Sciences». – Germany, 2015. – № 9. – P. 74–76.
2. Zelena M.I. Motivation of personnel at machine engineering enterprises based on forming compensation package / Maria Ivanivna Zelena // Scientific Journal «European Applied Sciences». – Germany, 2015. – № 9. – P. 76–79.
3. Зелена М. І. Особливості впровадження соціального пакету на підприємствах машинобудівної галузі за сучасних умов трансформації ринкової економіки / М. І. Зелена // Економіка: Реалії часу : науковий журнал. – Одеса. – 2014. – № 6 (16). – С. 57–63.
4. Ведерніков М. Д. Мотивація робітників на основі тарифної системи оплати праці : монографія / М. Д. Ведерніков, О. М. Баксалова. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – 156 с.
5. Ведерніков М. Д. Мотивація персоналу промислового підприємства: інноваційний підхід / М. Д. Ведерніков, М. І. Зелена // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика : матеріали між. наук.-пр. конф. (м. Харків, 24-25 березня 2016 р.) – Харків, 2016. – С. 251–254.
6. Ведерніков М. Д. Доцільність застосування зарубіжного досвіду мотивації персоналу на українських підприємствах / М. Д. Ведерніков, М. І. Зелена // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 5, т. 1. – С. 18–21.
7. Волянська-Савчук Л. В. Корпоративна культура як основа формування мотивації персоналу на підприємстві / Л. В. Волянська-Савчук // Economy. Zarzdzanie. Wspczesne tendencje w nauce i edukacji 30.10.2016–31.10.2016. – Warszawa : Wydawnca : Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2016. – С. 45–47.
8. Войнаренко М.П. Аналіз впливу мотивуючих факторів на результати діяльності машинобудівних підприємств / М.П. Войнаренко, С. І. Гребінська // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1 (21). – С. 41–44.

References

- 1 Volyanska-Savchuk Lesya Victorivna. Role of corporative culture in the system of personnel management in enterprise // Scientific Journal «European Applied Sciences» - Germany, № 9, 2015, p. 74-76.
2. Zelena M. I. Motivation of personnel at machine engineering enterprises based on forming compensation package / Maria Ivanivna Zelena // Scientific Journal «European Applied Sciences». – Germany, 2015. – № 9. – P. 76-79
3. Zelena M. I. Osoblyvosti vprovadzhennia sotsialnogo paketu na pidpriemstvakh mashynobudivnoi haluzi za suchasnykh umov transformatsii rynkovoï ekonomiky / M. I. Zelena // Naukovyi zhurnal «Ekonomika: Realii chasu». m. Odesa. – 2014. - № 6 (16). – 57-63 s.
4. Vedernikov M. D. Motyvatsiia robitnykiv na osnovi taryfnoi systemy oplaty pratsi : monohrafiia / M.D. Vedernikov, O. M. Baksalova. – Khmelnytskyi : KhNU, 2014. – 156 s.
5. Vedernikov M. D., Zelena M. I. Motyvatsiia personalu promyslovoho pidpriemstva: innovatsiinyi pidkhid / M. D. Vedernikov, M. I. Zelena // Suchasni problemy upravlinnia pidpriemstvamy: teoriia ta praktyka: materialy mizh. nauk.-pr. konf. (m. Kharkiv - 24-25 bereznia 2016 r.) – Kharkiv, 2016. - S. 251-254
6. Vedernikov M. D. Dotsilnist zastosuvannia zarubizhnogo dosvidu motyvatsii personalu na ukraïnskykh pidpriemstvakh [Tekst] / M. D. Vedernikov, M. I. Zelena // Herald of Khmelnytskyi National University. Ekonomichni nauky. – 2013. – № 5, t. 1. – S. 18-21.
7. Volyanska-Savchuk L. V. Korporatyvna kultura yak osnova formuvannia motyvatsii personalu na pidpriemstvi / L. V. Volyanska-Savchuk // Economy. Zarzdzanie. Wspczesne tendencje w nauce i edukacji 30.10.2016–31.10.2016. – Warszawa : Wydawnca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2016. – S. 45–47.
8. Voinarenko M.P. Analiz vplyvu motyvuiuchykh faktoriv na rezultaty diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv [Tekst] / M.P. Voinarenko, S. I. Hrebinska // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2012. – № 1 (21). – S. 41–44.

Рецензія/Peer review : 18.01.2018

Надрукована/Printed : 12.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Войнаренко М.П.

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА І КУЛЬТУРНІ ВИМІРИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Аналізуються причини невдач соціально-економічних перетворень часів перебудови 1985–1991 рр. в СРСР з точки зору концепцій менеджменту. Показано, що довготривалий спад економіки і тривала напруга в суспільстві відбулися як результат конфлікту культур, що виник при впровадженні ринкових цінностей і механізмів в соціально орієнтоване середовище. Запропоновано двовимірну графічну інтерпретацію явища в термінах культурних вимірів Г. Хофстеде.

Ключові слова: корпоративна культура, культурні виміри, конфлікт культур, перебудова, колективізм, індивідуалізм, дистанція влади.

KOVALENKO I.,
KOVALENKO N.

International Humanitarian University, Odessa

CORPORATE CULTURE AND CULTURAL DIMENSIONS IN THE CONTEXT OF SOCIO-ECONOMIC TRANSFORMATIONS

Analysis of socio-economic transformation 1985-1991 in the USSR from the point of view of management is carried out. In territory of Russia, two types of cultures came into collision: individual-productive (West) and corporate-distributive (East) ones. The basis of an individual-productive type of society is independent individual-productive person with the highest productivity in comparison with the traditional member of Russian community. In the corporate-distributive type of society, economic outcomes are achieved through joint efforts of producer groups, where the focus is on distribution, rather than on production. The 1985-1991 transformation ("perestroika") assumed a fundamental transition from one type of society to another – from a corporate-distributive to an individual-productive system of economics. To analyze this transition, the A. Kara-Murza and G. Hofstede models were used. In the last, different societies are characterized by different cultural dimensions. The most important of them are the power distance (large or small) and the dichotomy of collectivism and individualism. Hofstede's research revealed a clear tendency to the existence of a statistical correlation between collectivism and a great distance of power (and, accordingly, between individualism and a small distance of power). Using this fact, it is shown that during 1985-1991 transition, the scope of rational thinking was exaggerated and the biological roots of man – underestimated. And, as a result, destructive energy emerged on the border of the sensual and rational perception of the world. Modernization in the post-Soviet Russia has destroyed interpersonal communications in a society that was basically collectivist. Perestroika is equivalent to a transition from a state with a large distance of power and dominant collectivism to a state with a small distance of power and prevailing individualism. Attempt to change simultaneously two cultural dimensions led to the transition to the state of synthesis of cultural dimensions of the East and West, in which, instead of the expected high productivity, society turned out to be in a state with a large distance of power and unproductive individuality. A method of two-dimensional graphical representation of society's transformations with the help of Hofstede's cultural dimensions is proposed.

Key words: corporate culture, cultural dimensions, culture conflict, social transformation, collectivism, individualism, distance of power.

Постановка проблеми. Тлумачний словник визначає культуру як спільність соціально переданих моделей поведінки, мистецтв, вірувань, інститутів та інших продуктів людської діяльності і думки, характерних для певної спільноти. У менеджменті, характеризуючи ту чи іншу фірму, компанію, корпорацію, використовують більш вузьке поняття – кажуть про корпоративну (організаційну) культуру (КК), маючи на увазі деяку сукупність рис, звичаїв, способів дій, які характерні для даної організації і є її відмітними характеристиками. Проблемі формування КК і її зміни присвячена велика література [1–7]. У всіх джерелах незмінно звертається увага на вирішальну роль КК у виживанні та досягненні організацією успіху. КК часто не помічають – до того часу, поки її не намагаються змінити, наприклад, при прийнятті нової стратегії або програми, несумісних зі старими цінностями і нормами. Саме з таких позицій можна аналізувати події 1985–1991 рр. в СРСР, коли почали проводитися ринкові реформи, що ввійшли в історію під назвою перебудови. Ми будемо розглядати її як спробу зміни «корпоративної культури» організації, в ролі якої виступає ціла держава, зроблену без врахування тієї обставини, що змінюючи одна одну культури мають антагоністичну природу і їх примирення неможливе – по крайній мірі, в короткочасній перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класик маркетингу Ф. Котлер звернув увагу на ту обставину, що неприбуткові організації на певному етапі свого життєвого циклу з необхідністю стикаються з явищем, яке він назвав «конфліктом культур» [8]. Він відбувається тоді, коли організація, що функціонує в неприбутковому секторі, у міру свого розвитку і зростання приходять до розуміння того, що вона повинна навчитися працювати більш ефективно – «краще рахувати гроші», прагматичною мовою ринку. Для цього доводиться звертатися до методів менеджменту (в якій ми включасмо й маркетинг як один з його інструментів), які чужі неприбутковим організаціям, зайнятим своєю благородною місією боротьби за права

людини, лікування наркоманів, допомоги інвалідам, доглядом за тваринами і т.д. За Котлером, менеджмент не може бути ефективним в організаціях, де домінує інша, не бізнес-культура. Стикаючись з нею, стратегічно мислячі менеджери не можуть миритися з погано скоординованими програмами, нерационально витраченими ресурсами, нерозумінням того, що короточасна тактика повинна поєднуватися з довготривалими програмами, а організація – це засіб для досягнення мети, а не мета сама по собі.

Коли дві різні культури зустрічаються на арені неприбуткової організації, відбувається їх зіткнення. Одну сторону, по-ринковому налаштованих менеджерів, шокує неефективність управління, недосконалість проектів без чітких і ясних цілей, нерациональні витрати, невідповідність тактики довгострокової стратегії; інша сторона звертає увагу на, як їй видається, неетичну, маніпулятивну поведінку менеджерів, їх холодну рациональність, позбавлену почуттів і співчуття. Менеджери, професійно оцінюючи довгострокову стратегію організації, не можуть зрозуміти короткозорих уявлень про те, що, якщо організація не стане більш ефективною і не навчиться краще використовувати свої ресурси в короточасній перспективі, довготривала перспектива може просто не реалізуватися.

Внаслідок конфлікту культур організація стає «шизофренічною», за висловом Котлера. Працівники перестають розуміти, в якому напрямку вона рухається. Серед працівників, які віддають перевагу тій чи іншій культурі, розвивається недовіра і навіть ворожнеча один до одного, а хиткі то стають на точку зору ринковиків-менеджерів, то з носталгією звертаються до своєї «високої» місії.

З аналізом Котлера перегукується картина динаміки культурних змін, описана в [7]. За моделлю Камерона-Куїнна, кожна організація проходить певний цикл змін. Одна з початкових фаз, так званий клан, подібна неприбутковій організації Котлера, нагадує організацію сімейного типу. Для неї характерні цінності і цілі, що розділяються усіма, згуртованість, відчуття єдності з колективом, почуття загального «ми». Як і у Котлера, клановий етап в житті організації не може тривати довго, і вона переходить в стан ринкової культури. Остання сприймає зовнішнє оточення як ворожий виклик, на який слід відповідати підвищенням конкурентоспроможності та максимально можливою продуктивністю. Котлер вважає, що якщо в організації домінує якась культура і прихильники іншої культури не пристосовуються до неї, організація приречена – в кращому випадку на нескінченні тертя і некомфортну робочу атмосферу, в гіршому – на невдачу і ймовірне банкрутство. Для того щоб цього не сталося, Котлер рекомендує певний рецепт. Члени організації повинні прийти до спільної думки про місію організації; вибудувати систему пріоритетів і вирішити, що для них важливіше – ефективність чи етика; визначити, що вони особисто очікують від участі в роботі організації.

Після цього має слідувати спільне «конструювання» механізмів, за допомогою яких організація і її члени можуть домогтися досягнення своїх цілей. В ході такого процесу має бути досягнуто краще розуміння видіння і очікувань один одного і прийняття демократичним шляхом рішення про можливі компроміси – в ім'я забезпечення виживання і подальшого розвитку організації. При цьому досягається і розуміння того, що без успіху організації особисті очікування навряд чи можуть бути реалізовані. Результатом такого тривалого і складного процесу має бути вирішення конфлікту культур і, завдяки досягнутому розумінню цінностей сторін, об'єднання останніх в проїнятий взаємної емпатією і прагнучий до єдиної мети колектив. Задаймося питанням: чи реально це?

Метою даної роботи є аналіз перебудови з точки зору конфлікту культур, що виник при накладенні одна на іншу двох сильних культур – соціально орієнтованої культури СРСР і направлених на безкомпромісну конкуренцію бізнес-культур західного світу, в першу чергу – США.

Виклад основного матеріалу. Радянський Союз виник і сформувався як соціально орієнтована організація-держава, метою якої була побудова «найсправедливішого» суспільного устрою – соціалізму і, в більш далекій перспективі, комунізму, гасло якого – «від кожного за здібностями, кожному – за потребами». В цьому відношенні він подібний до неприбуткової організації в аналізі Котлера. Соціалістичній економіці було чуже саме поняття прибутку і конкуренції як її основного інструменту. Перебудова привела до виникнення нового суспільного ладу – капіталізму, зміст якого відображено в його назві: коренем капіталізму є «капітал» – і в сутнісному, і в граматичному значеннях, а не «висока місія», не «соціальність», в той час як для держави, що розпалася – СРСР – ключовими поняттями були «соціалістичний» (з коренем «соціальність») і «союз» (а не ринкова конкуренція). Це з неминучістю породило той конфлікт культур, про який говорив Котлер. У новому суспільстві з одного боку наступали ринкові відносини, орієнтовані на отримання прибутку; на іншій стороні тримала оборону неефективна й витратна (з точки зору професійних менеджерів) адміністративно-командна економіка, яка встигла за 70 років пустити глибоке коріння як в свідомість людей, так і в інституційні структури.

Ідеологи перебудови, судячи з їхніх дій, не були знайомі з концепцією корпоративної культури і вважали, що ринкові відносини в новій державі встановляться через порівняно короткий час (наприклад, в моделі Г. Явлінського – через 500 днів). Тим часом Котлер вважає, що цей процес – навіть в звичайних організаціях – йде з великими труднощами і конфлікт культур може тривати «можливо, нескінченний час» [8, с. 78]. Це твердження знаходить підтвердження в дослідженнях Коттера і Хескетта [1]. Наприклад, банку «First Chicago» знадобилося 9 років для введення нової культури (і на час написання [1] перехід не був завершений); в «General Electric» зміни відбувалися протягом 10 років і очікувалося, що ще потрібно стільки

ж часу; «Хегох'у» знадобилося 7 років з невизначеними прогнозами на майбутнє. І мова тут йде про звичайні організації; що ж тоді говорити про велику державу!

Методи вирішення конфлікту культур, запропоновані Котлером, припускають, що вони, будучи послідовно застосованими, повинні увінчатися успіхом. У нашому випадку, коли мова йде про реформування настільки великої організації, як держава, досягнення успіху вимагає виконання додаткової умови. Необхідною умовою успішності реформування повинна бути приналежність обох конфліктуючих сторін до єдиної культури – але вже не корпоративної, а такої, що визначається більш широким контекстом суспільства як цілого, до якого належить організація, з тим, щоб взаєморозуміння було в принципі можливо, щоб логічні, раціональні аргументи на користь перетворень однієї зі сторін були не тільки почуті, але й подіяли на іншу сторону конфлікту. У разі, коли сторони конфлікту належать до різних культур, взаєморозуміння може бути не досягнуто – і конфлікт не буде вирішено. В даному випадку культура виступає перешкодою для трансформації.

Такий ефект неодноразово фіксувався при аналізі невдач при злиттях і поглинаннях компаній. Так, в 1991 р. злиття «America Online» (AOL) і «Time Warner» (TW), найбільше в корпоративній історії (його вартість становила 183 мільярди доларів – що можна порівняти з ВВП деяких держав), через 2 роки призвело до катастрофічного падіння акцій нової компанії "America Online Time Warner" – на 90 відсотків. Однією з причин цього, на думку експертів, було саме зіткнення різних КК. Як зауважив один з експертів, «в деякому сенсі, злиття AOL і TW було подібно одруженню підлітка на середнього віку банкірі. Культурні сильно відрізнялися. У AOL були джинси і відкриті комірці. TW була застебнута від верху до низу» [6, с. 78].

Але цей приклад належить до світу корпорацій, не країн. Для того щоб зрозуміти ступінь відмінності культур СРСР і країн Заходу, звернемося до соціологічного аналізу А.Кара-Мурзи характеристик російського соціуму [9]. На території Росії стикаються два види соціальності: «індивідуально-продуктивний» (Захід) і «корпоративно-розподільчий» (Схід). Основу індивідуально-продуктивного типу суспільства складають незалежні особистості, енергійні, діяльні люди – «продуктивні індивіди», як називає їх А. Кара-Мурза. Поняття продуктивності об'єднує в собі економічну і психологічну складові. З одного боку, як економічна категорія продуктивність визначає, наскільки ефективно конкретне виробництво. Саме висока продуктивність відрізняє західне суспільство в порівнянні з традиційним. З іншого боку, продуктивність – фактор, тісно пов'язаний з психологічними характеристиками людей, що беруть участь у виробництві. Можна оснастити людей досконалою технікою, надати їм всі технологічні можливості – а різні групи працівників будуть працювати по-різному: одні максимально використовують надані можливості і перетворюють своє підприємство в процвітаючу організацію, до якої будуть прагнути найспритніші та творчі люди, витісняючи своїх нерозторопних суперників; інші – будуть задовольнятися посередніми результатами і збирати під своїм дахом посередніх же працівників. Тобто продуктивність залежить не тільки від рівня техніки і досконалості технології, але і від якості «людського матеріалу», як прийнято характеризувати живі «фактори виробництва».

Корпоративно-розподільчий тип суспільства означає, що економічні результати в ньому досягаються шляхом спільних зусиль колективів виробників, де основний акцент робиться не на виробництві, а на розподілі. Перебудова передбачала перехід від адміністративно-командної системи Радянського Союзу до західного ринкового суспільства, тобто від корпоративно-розподільчої до індивідуально-продуктивної системи організації економіки. При цьому більшість радянських людей, вихованих на оптимізмі «будівників комунізму», очікували, що синтез двох культур візьме найкраще від кожної з них і створить потужний імпульс до кращого життя. Однак не існує закономірності або правила, за яким при об'єднанні двох континуумів якостей (між крайніми станами, якими є корпоративність - індивідність і продуктивність - дистрибутивність) нова структура повинна асимілювати певні сторони кожного з них і показати світу якусь – бажану – комбінацію. Прихильники перебудови очікували появи нової, індивідуально-продуктивної, політико-економічної реальності. Але в дійсності можливі різні варіанти об'єднання – в тому числі той, який соціологи визначили як «дурний синтез Сходу і Заходу». Саме він реалізувався. У цьому стані «... породжується "третя якість" "..., коли корпоративно-розподільча домінанта російської традиційності (російська азіатчина) "опромінюється" продуктивно-індивідуалістичною культурою Заходу, відчуває спокусу злитися з Європою і в результаті схильна до небезпеки атомізації і розвалу. Але ці "атомізовані індивіди" не зв'язуються продуктивним, речовим, громадянським зв'язком, а перетворюються в "перекотиполе", залишаються, по суті, елементами колишньої розподільчої, але вже не корпоративно-регламентованої, а хаотизованої системи. У авторському розумінні це ... є еквівалентом "соціальної деградації" і "нового варварства". В результаті Росія, постійно начебто вибираючи між Заходом і Сходом, загрожує перетворитися в гоголівське "ні те, ні се, а чорт знає що"» [9, с. 89]. Перебудова привела до повного розладу управління, катастрофічного спаду економіки, занурила суспільство в хаос нерозбірливої в засобах політичної боротьби і навіть громадянської війни.

Скористаємось часто вживаним в менеджменті методом двовимірного відображення станів досліджуваних об'єктів і зобразимо розглянуту модель схематично у вигляді плоскої системи координат, де по осях відкладаються змінні А. Кара-Мурзи (рис. 1). На площині утворюються чотири квадранти, в кожному з яких комбінуються пари відповідних змінних: в 1-му квадранті – корпоративність-

продуктивність, у 2-му – корпоративність-дистрибутивність, в 3-му – індивідність-дистрибутивність, в 4-му – індивідність- продуктивність. В початку координат якості розподілені в співвідношенні 50:50; при русі вправо від нуля зростає частка продуктивності (і зменшується дистрибутивність), при русі вгору зростає корпоративність (і зменшується індивідність).

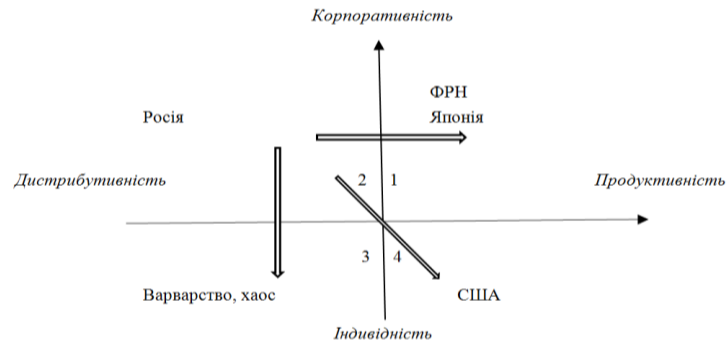


Рис. 1. Соціологічна схема станів суспільства

На схемі показані також положення деяких країн, характерних для того чи іншого квадранта.

Історично, взаємини в Росії будувалися на основі корпоративності і дистрибутивності (2-й квадрант), вони увійшли в плоть і кров російської адміністративної системи. При науковій постановці питання в менеджменті передбачається, що рішення про вибір шляху розвитку з деякого початкового стану має починатися з розгляду різних варіантів (альтернатив) перетворень, в даному випадку, будувати суспільство традиційне чи модернізаційне, західне чи східне (або «євразійське», якщо соціальні інженери в змозі конкретизувати його параметри). Під час перебудови, що проводилася за західними стандартами, в якості зразка – про що, зокрема, можна судити по тисячам американських радників в Москві того часу – обрали ринкову систему США, яка належить до 4-го квадранту, – тобто має прямо протилежні характеристики в порівнянні з Росією. У цьому варіанті для побудови реформованої Росії необхідно змінити обидві фундаментальні характеристики суспільства – перейти від корпоративності до індивідності і від дистрибутивності до продуктивності (діагональна стрілка на малюнку). Надзвичайно складне (якщо не нездійсненне) завдання, особливо якщо врахувати, що розглянуті змінні в значній мірі відносяться до психологічної сфери, говорити про зміну яких – особливо в короткостроковій або навіть середньостроковій перспективі – нереально. Більш реальною для Росії було б прийняття іншої стратегії перебудови – перейти, скажімо, в 1-й квадрант, де розміщуються Німеччина і Японія (горизонтальна стрілка на схемі). У цих країнах благополучно уживаються ближча до російського світосприйняття корпоративність (у звичній для Росії лексиці – колективізм), а також продуктивність, яка є однією з найвищих у світі. При обранні за взірцем 2-го квадранту боротися за покращення продуктивності було б набагато простіше, ніж суттєво змінювати психологічні характеристики людей. Однак в той час зовсім не думали про культурні або цивілізаційні виміри – архітектори перебудови вважали, що у Росії позаду «історична "тьма"» і треба якомога швидше рухатися в сторону «"освіченої" Європи», ніяк без очікуючи, що «"світло в кінці тунелю" аж ніяк не гарантоване і попереду їх можуть очікувати "сутінки небуття"» [9, с. 104]. Вийшло, буквально, як в «Майстрі і Маргариті» у М. Булгакова: люди «не заслужили світла» і всі разом опинилися в 3-му – «варварському» – квадранті (вертикальна стрілка на діаграмі), що призвело до руйнівних результатів для всієї величезної країни. Замість очікуваної високої продуктивності суспільство скотилося в стан «непродуктивної індивідності». При цьому непродуктивність, від якої нібито йшли, в значній мірі зберіглася (на протязі багатьох років експлуатуються старі радянські активи), дистрибутивність – теж (з боку самих енергійних і спритних нових власників, які із задоволенням – хоча й нічого про це не відаючи – перейшли в 3-й квадрант, щоб там «розподіляти»). Основній масі людей залишилася формальна право на «корпоративність» (працювати в капіталістичних корпораціях) замість забраного звичного способу колективної роботи на підприємствах, які курирує держава.

Теоретичний аналіз А. Кара-Мурзи отримує повне підтвердження з боку його колег – соціологів-«експериментаторів». Аналізуючи матеріали соціологічних досліджень, що проводилися під час перебудови, С. Кара-Мурза говорить про «глибоку дезінтеграцію» російського суспільства і приходять до висновку: «До 1991 року радянський народ був у великій мірі «розсипаний» – залишилася маса людей, що не володіють надособистісною свідомістю і колективною волею. Ця маса людей втратила зв'язну картину світу і здатність до логічного мислення, виявлення причинно-наслідкових зв'язків» [10, с. 125]. Збіг двох незалежних дослідників, який рідко досягається між «теоретиками» та «експериментаторами», свідчить про надійність отриманих результатів: гору взяла «атомізація», в той час як від «корпоративності» залишилися самі непривабливі якості.

Тепер перейдемо до аналізу перебудовної трансформації з позицій менеджменту. Нас найбільше цікавить прояв культури на організаційному рівні. Інтенсивне вивчення цієї проблеми почалося в 80-і роки

XX століття. Саме тоді література з менеджменту початку популяризувати точку зору, що «досконалість» організації визначається тими загальними способами, якими її члени навчилися думати і приймати рішення, відчувати певні почуття і діяти. «Корпоративна культура» є нематеріальною характеристикою, що має, однак, досить відчутні наслідки [1]. Г.Хофстеде назвав її «психологічним активом» організації, який можна використовувати для передбачення того, що трапиться з її фінансовими активами через 5 років.

На основі аналізу великого обсягу даних були виділені більше десятка так званих «вимірів» культури. Однак не всі вони в рівній мірі впливають на поведінку в організації. Для нашої мети найбільш підходять вимірювання, запропоновані Г.Хофстеде, які він отримав на основі вивчення персоналу філій багатонаціональної компанії ІВМ більш ніж в 50 країнах [9].

У моделі Хофстеде кожне суспільство характеризується деякими «колективними змінними» – культурними вимірами, які суттєво впливають на функціонування організацій. Ми оберемо в якості змінних колективізм-індивідуалізм і дистанцію влади, які більше за інших впливають на базові характеристики суспільства. Характеристика поведінки людей з позицій індивідуалізму передбачає систему взаємовідносин, в якій люди дбають насамперед про себе і свої сім'ї, в той час як колективізм характеризується тісними соціальними зв'язками, взаємною турботою людей один про одного і лояльністю їх по відношенню до організації. Дистанція влади (power distance) є мірою відносини спільноти до того факту, що влада в організаціях розподілена нерівномірно, і відбивається в цінностях, які поділяються, з одного боку, носіями влади, з іншого, людьми підлеглими.

Аналізуючи розподіл різних країн на площині в змінних індекс індивідуалізму – індекс дистанції влади, Хофстеде виявив, що багато країн, які характеризуються великим значенням індексу дистанції влади (латиноамериканські країни, Філіппіни, Малайзія, Індонезія, Гана, Нігерія та ін.), мають мале значення індексу індивідуалізму (і, відповідно, велике значення індексу колективізму), і навпаки – малий індекс дистанції влади (США, Австралія, Великобританія, Канада, Нідерланди, Нова Зеландія та ін.) супроводжується великим індексом індивідуалізму і малим – колективізму [11, с. 54].

Іншими словами, для багатьох країн велика дистанція влади корелює з корпоративністю, а мала - з індивідуалізмом. В якомусь сенсі, через наявність такої кореляції між дистанцією влади і індивідуалізмом їх можна розглядати як два прояви однієї культурної змінної. Якщо, використовуючи цю закономірність, зобразити можливі стани країн на площині, утвореної індивідуалізм - дистанція влади, то отримаємо картину, подібну зображеній на рис. 1, але з певним перевизначенням осей (рис. 2).

Стан, відповідний 3-му квадранту – велика дистанція влади в поєднанні з великим індивідуалізмом – ми позначили знаком питання. В оригінальному дослідженні Хофстеде не виявилось країн з такими характеристиками. Мабуть, країни в цьому квадранті можуть з'явитися тільки як результат деякого «аномального» розвитку, в чомусь подібного до перебудови в Росії.

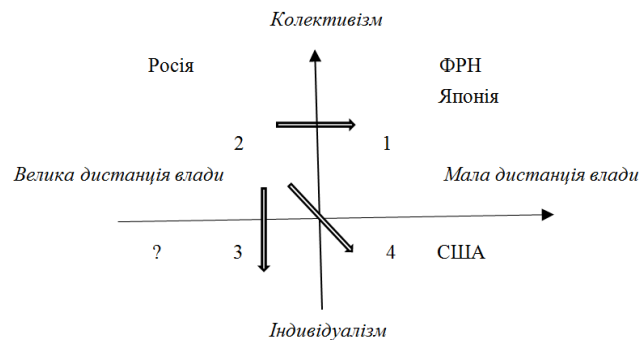


Рис. 2. Стани суспільства в культурних вимірах

У 3-му квадранті є країни із середнім значенням індексу дистанції влади в поєднанні з сильним індивідуалізмом – Франція, Бельгія, Італія та ін., що пояснюється особливостями їх історичного розвитку [10, с. 58-59]. Діаграма на рис. 2 знову переконує нас в нераціональності обраної Росією стратегії трансформації переходу з 2-го квадранта в 4-й, який і привів до всіх бід перебудови.

Висновки. Аналогічно тому, як корпоративна культура є чинником, який істотно впливає на успіх перетворень в організації, так і культурні виміри в своїй сукупності визначають успіх соціально-економічних трансформацій різного масштабу спільнот. Трансформація суспільства без урахування наповнення культурних вимірів, властивих об'єктам, що сполучаються, незмінно призводить до невдач. Для успіху реформування необхідна певна подоба культур, що вступають у взаємодію. Для Радянського Союзу, в складі якого Росія була державотворчою структурою, культуротворчим фактором було православ'я. При перебудові на глибинному рівні, рівні несвідомого, стався конфлікт традиційних православних цінностей, що ставлять на перше місце почуття (такі, як милосердя, доброта, допомога слабким і скривдженим), із західним ставленням до світу, заснованим на раціональності, прагматизмі, дотриманні закону. Прихильник західного підходу, якщо і піддається почуттям, то лише після виконання вимог закону, на противагу православної культури, в якій перш за все думають про слідування внутрішньому, моральному закону і

тільки після цього – закону зовнішньому, який накладається спільнотою, державою. Перебудова виявилася одним з моментів одвічного протистояння Сходу і Заходу, протистояння почуттів і розуму, які в своєму діалектичному єдності приречені на боротьбу. «Захід є Захід, Схід є Схід, і їм ніколи не зійтися» [12], – відчеканив, як закон, знаменитий представник західної культури. Перебудова – яскраве тому свідчення. Дослідження Хофстеде було проведено в 80-і роки минулого сторіччя і не включало республік Радянського Союзу, тому в [11] відповідні дані відсутні. Для успіху перетворень, що проводяться в незалежних державах, що виникли при розпаді СРСР і постійно відчувають значні труднощі в економічному розвитку, необхідний аналіз культурних чинників модернізації в цих країнах.

Література

1. Kotter J. P. *Corporate Culture and Performance* / John P. Kotter, James L. Heskett. – N.Y. : Free Press, 1992. – 224 с.
2. Шейн Э. *Организационная культура и лидерство* / Эдгар Шейн ; пер. с англ. ; под ред. Т.Ю. Ковалевой. – СПб : Питер, 2008. – 336 с.
3. Томпсон-мл. А. А. *Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа* / Артур А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2009. – 928 с.
4. *Корпоративна культура : навч. пос.* / під заг. ред. Г. Л. Хаєта. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
5. Спивак В. А. *Корпоративная культура* / В.А.Спивак. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
6. Robbins S.P. *Organizational behavior* / Stephen P. Robbins, Timothy F. Judge. – Upple Saddle River, New Jersey : Pearson Prentice Hall, 2007. – 759 p.
7. Камерон К. *Диагностика и изменение организационной культуры* / Ким Камерон, Роберт Куинн ; пер. с англ. ; под ред. И.В. Андреевой. – СПб : Питер, 2001. – 320 с.
8. Kotler P., Andreasen A. *Strategic marketing for nonprofit organizations* / Philip Kotler, Alan R. Andreasen. – New Jersey, 1991. – 459 p.
9. Кара-Мурза А.А. «Новое варварство» как проблема российской цивилизации / А.А. Кара-Мурза. – М. : ИФРАН, 1995. – 211 с.
10. Кара-Мурза С. *Угроза России. Точка невозврата* / Сергей Кара-Мурза. – М. : Эксмо: Алгоритм, 2012. – 592 с.
11. Hofstede G. *Cultures and organizations. Software of the mind* / Geert Hofstede. – London : McGraw-Hill, 1991. – 269 p.
12. Киплинг Р. *Баллада о Востоке и Западе* : т. 118 / Киплинг Р. – М. : Художественная литература, 1976. – С. 366–368. – (Библиотека всемирной литературы, серия вторая).

References

1. Kotter J. P., Heskett J. L. *Corporate Culture and Performance* / John P. Kotter, James L. Heskett. – N.Y.: Free Press, 1992. – 224 с.
2. Sheyn, E. (2008). *Organizatsionnaya kul'tura i liderstvo* [Organizational culture and leadership]. (T. Kovaleva, Trans). Saint Petersburg: Piter.
3. Tompson-ml., A. A., & Striklend III, A. Dzh. (2009). *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii i situatsii dlya analiza* [Strategic management: concepts and cases]. (A.Ganiyeva et al., Trans). Moscow: Vil'yams.
4. Khayet, H. L. (Ed). (2003). *Korporatyvna kul'tura* [Corporate culture]. Kyuyiv: Tsentrv navchal'noyi literatury.
5. Spivak, V. A. (2001). *Korporativnaya kul'tura* [Corporate culture]. Saint Petersburg: Piter.
6. Robbins S.P., Judge T.A. *Organizational behavior* / Stephen P. Robbins, Timothy F. Judge. – Upple Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2007. – 759 p.
7. Kameron, K., & Kuinn, R. (2001). *Diagnostika i izmeneniye organizatsionnoy kul'tury* [Diagnosing and changing organizational culture]. (I.V. Andreyeva, Trans). Saint Petersburg: Piter.
8. Kotler P., Andreasen A. *Strategic marketing for nonprofit organizations* / Alan R. Andreasen, Philip Kotler. – New Jersey, 1991. – 459 p.
9. Kara-Murza, A.A. (1995). «Novoye varvarstvo» kak problema rossiyskoy tsivilizatsii [New barbarity as a problem of Russian civilization]. Moscow: IFRAN.
10. Kara-Murza, S. (2012). *Ugroza Rossii. Tochka nevozvrata* [Threat to Russia. Point of non-return]. Moscow: Eksmo: Algoritm.
11. Hofstede G. *Cultures and organizations. Software of the mind* / Geert Hofstede. – London: McGraw-Hill, 1991. – 269 p.
12. Kipling, R. (1976). *Ballada o Vostoke i Zapade* [The ballad of East and West]. Moscow: Khudozhestvennaya literatura.

Рецензія/Peer review : 29.01.2018
Надрукована/Printed : 08.02.2018
Рецензент: д.е.н. Деркач Т. В.

МЕЛЬНИЧУК Д. П.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ШПИТАЛЕНКО Г. А.
Житомирський державний технологічний університет

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФУНКЦІОНАЛ-ІМПЕРАТИВИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано зміст та моделі соціальної політики, з'ясовано її зв'язок з проблемою соціальної відповідальності та формуванням трудового потенціалу. Аргументовано, що феномен трудового потенціалу формується під впливом різноманітних чинників, у тому числі тих, що безпосередньо залежать від ефективності соціальної політики держави. Досліджено зарубіжну практику визначення пріоритетів та провадження соціальної політики. Уточнено складові трудового потенціалу відповідно до специфіки функціонування різних рівнів економічної системи. У ракурсі теми статті визначено пріоритети, важелі та інструменти соціальної політики України. Розширено розуміння змісту наукової категорії «соціальна відповідальність», сутність якої детермінується широкою палітрою факторів, зважаючи на стратегічні цілі державотворення, цілі діяльності суб'єктів господарювання, а також роль громадянського суспільства у розбудові соціальної держави.

Ключові слова: економічна система, соціальна політика, соціальна відповідальність, соціальна держава, трудовий потенціал, мотивація, імператив.

MELNYCHUK D.
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Ukraine
SHPYTALENKO G.
Zhytomyr state technological University, Ukraine

THE DEVELOPMENT OF THE LABOUR POTENTIAL AND SOCIAL RESPONSIBILITY AS THE FUNCTIONAL-IMPERATIVES OF THE SOCIAL POLICY OF UKRAINE

The article analyzes the content and models of social policy, defines its relationship with the problem of social responsibility and the formation of the labor potential. It is argued that the phenomenon of labor potential is formed under the influence of various factors, including those that directly depend on the effectiveness of the state's social policy. The foreign practice of determining priorities and implementing social policies have been studied. The components of the labor potential have been specified in accordance with the specifics of the functioning of different levels of the economic system. In the perspective of the topic of the article; priorities, tools and instruments of social policy of Ukraine are determined. The understanding of the content of the scientific category «social responsibility» is expanded, the essence of which is determined by a wide range of factors, taking into account the strategic goals of the state development, the objectives of the economic entities, and the role of civil society in becoming a social state. It is also argued in the article that the phenomenon of labor potential is a much more complicated phenomenon than is commonly believed. Misunderstanding of the socio-economic nature of labor potential leads to ineffectiveness of the recommendations regarding its formation and productive use. It slows economic development of the country, its formation as a state of a social type, impedes the implementation of the principles of social responsibility in the complex of social policy, the system of social and economic relations. Conversely, the inclusion in the concept of the labor potential of the psycho-physiological and motivational component, taking into account the need for the conformity of professional knowledge and skills of the economically active population, the complexity and magnitude of the tasks facing the society and business entities, will enable to optimize educational and social policies, rationalizing on this basis economic development policy. This approach will promote the integration of social responsibility ideas into the life of the society and the approximation of standards of economic activity to the standards of the post-industrial development era, which will serve as a basis for improving the quality of life of the population and ensuring progress in the socio-economic sphere.

Key words: economic system, social policy, social responsibility, social state, labor potential, motivation, imperative.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийнято вважати, що проблематика трудового потенціалу властива виключно політикам у сфері економіки, освіти, охорони здоров'я. Та не менш важливу роль у формуванні трудового потенціалу відіграє соціальна політика держави. Місією останньої, серед іншого, є підтримка людини у скрутний час, що сприяє збереженню трудового потенціалу як окремого індивіда, так і суспільства в цілому. Не менш істотним – що наразі ігнорується вітчизняною наукою – є забезпечення передачі трудового потенціалу, насамперед його мотиваційної компоненти, від покоління до покоління. Останнє підкреслює та аргументує виключну значущість соціальної політики. Так – робочу силу, людський капітал передати не можна, натомість певну частку, по суті ядро, трудового потенціалу – можна, що і робиться там, де соціальна політика ефективно виконує свої функції, забезпечуючи одних від запитань та негативних висновків з приводу несправедливості прожитого життя, інших же – молодші покоління – від соціальної дезорієнтованості, інертності та відчуженості.

Всі бачили модель «колиски Ньютона». Така собі офісна іграшка для дорослих, де піднята і випущена з рук кулька приводить у рух останню кульку з послідовності нерухомих, підвішених куль. Наскільки парадоксально точно це звучить з точки зору проблематики трудового потенціалу – «колиска», де фактором спонукання до формування трудового потенціалу виступають старші покоління, передаючи свій потенціал прийдешнім: природно і невимушено, але почасти безповоротно формуючи профіль свідомості шляхом виховання! Фізики можуть заперечити, що уся справа в імпульсі та його затуханні під дією дисипативних сил – тих, які призводять до перетворення механічної енергії в інші форми останньої, наприклад, теплоту. До чого тут економіка? Але, чи не саме через такий імпульс і передається потенціал, у тому числі трудовий – його когнітивно-мотиваційний базис, який або спонукатиме людину до професійного розвитку, економічної активності та самовідданої праці, або ні? І чи не використовуємо ми, з іншого боку, висловлювання, на кшталт, соціальне напруження? І чи не соціально-дисипативні сили його зумовлюють, заважаючи формуванню трудового потенціалу на різних рівнях економічної системи? Тож, ілюстрація з фізики видається цілком доречною у випадку економіки та соціальної сфери. Дію дисипативних сил у соціально-економічних системах завжди необхідно долати інструментами державних політик. Варто пам'ятати, що, коли держава сповідує принципи соціальної відповідальності, то й її громадяни є відповідальними стосовно неї. Принаймні, можна сподіватися на це. Відповідальними щодо праці, сплати податків, виховання прийдешніх поколінь – реципієнтів та суб'єктів уособлення трудового потенціалу як рушійної сили розвитку національної економіки та державотворення загалом. Таким чином, соціальну відповідальність та формування трудового потенціалу слід розглядати під кутом зору функціонал-імперативу сучасної соціальної політики України, високо оцінюючи масштабність та актуальність цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Як відомо, ускладнення технологічних операцій у середині минулого століття підвищило актуальність аналізу якісних характеристик працездатного населення та призвело до появи й широкого використання поняття «трудова потенція». Можна погодитись з вченими, які наполягають на тому, що термін «трудова потенція» з'явився у понятійному апараті економічної науки з причин обмеженості категорії «трудова ресурси», котра вкрай однобоко характеризувала ресурс праці виключно у площині чисельності працездатного населення.

Разом з тим, з часом науковці почали ігнорувати першопричини появи досліджуваної категорії, через що термін «трудова потенція» фактично уподібнився терміну «трудова ресурси». Не будучи наслідувачами подібних переконань, автори цілком погоджуються із висновком О.Гришнєвої щодо неправомірності трактування трудового потенціалу, яке свого часу було наведене в «Основних напрямках розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року». У цьому документі міститься визначення, згідно якого трудовим потенціалом є «...сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність». Це модифіковане і неповне визначення трудових ресурсів, а не трудового потенціалу, – обурюється українська вчена, оскільки останній «...включає не лише громадян працездатного віку і трактується не лише як кількісна категорія» [3, с. 11]. Єдиною перевагою подібного тлумачення трудового потенціалу необхідно вважати те, що у ньому йдеться про громадян, які не лише здатні до трудової діяльності, а й мають відповідний намір.

Загалом, можна диференціювати такі площини, у контексті яких формуються уявлення про потенціал та трудовий потенціал:

- потенціал як набір прихованих, невиявлених можливостей: «...трактування даного терміну означає наявність у кого-небудь (окремої людини, трудового колективу, суспільства в цілому) прихованих, ще невиявлених можливостей та спроможностей» [10, с. 60];

- потенціал як сукупність різноманітних ресурсів, необхідних для функціонування та розвитку системи. Прибічники цього підходу визначають потенціал з кількісної точки зору. Відповідно, трудовим потенціалом визнається сукупність джерел, засобів та ресурсів праці, які можуть бути використані для розв'язання деякого завдання, досягнення певної цілі;

- потенціал як система матеріальних та трудових факторів, які забезпечують реалізацію цілей виробництва. Тут потенціал визначається опосередковано: «...не через прямий підрахунок ресурсів, як це пропонується прибічниками простого (ресурсного – авт.) підходу, а через фактори, які на ці ресурси впливають». Наприклад, трудовий потенціал трактують як потенціал робочого часу людини, яка володіє сукупністю загальноосвітніх та професійно-кваліфікаційних характеристик, котрі з урахуванням історичних, демографічних, національних та інших особливостей можуть бути використані у тій чи іншій сфері суспільного виробництва [6, с. 445];

- потенціал як ознака спроможності об'єкта забезпечувати досягнення намічених цілей. Тут потенціалом є не самі ресурси, не фактори їх використання, а деякі характеристики. Відповідно, трудовий потенціал – це «...цілісний вираз сукупної спроможності персоналу (індивіда, суспільства) виконувати ті чи інші завдання». Важливо, що прибічники цього підходу зосереджують увагу на тому синергетичному ефекті, який виникає за певних умов: «...чим вдаліше склалася структура об'єкта, чим у більшій відповідності будуть знаходитися його структурні та функціональні елементи, тим вище його потенціал та ефективність» [10, с. 61].

На думку авторів, саме останній з наведених підходів під найбільш вірним кутом зору розкриває зміст економічної категорії «потенціал», визначаючи її з позицій деякої ознаки, яка відображає ступінь

розвитку та структурної цілісності об'єкта, а також – міру відповідності його параметрів складності поставлених задач й широкому спектру умов зовнішнього середовища. Зокрема, у [9] цілком правомірно зазначається, що наразі «...варто перейти від статичної моделі розгляду трудового потенціалу як сукупності ресурсів і резервів живої праці до динамічної, тобто як здатності та можливості досягнення ним поставлених цілей. Останнє зумовлює необхідність приділяти увагу не лише відтворенню окремих складових трудового потенціалу, а й рівню їх внутрішньої системної взаємодії, а також взаємодії зі своїм мікро- та макросередовищем для одержання результатів функціонування» [9, с. 105]. Тож, найбільш правомірною площиною дискусії про сутність трудового потенціалу є та, що уособлює трактування останнього як узагальненої характеристики, що формується, серед іншого, інструментами соціальної політики [5].

Проблематика трудового потенціалу знайшла відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них П. Гаврилко, О. Гладун, В. Горьовий, А. Колот, І. Курило, Н. Левчук, Е. Лібанова, М. Пітюлич, С. Пирожков, П. Саблук, Л. Семів, Л. Шевчук, К. Якуба та інші. У свою чергу, питання соціальної політики та соціальної відповідальності лягли в основу наукових праць таких дослідників, як Ю. Баранюк, В. Бенедиктова, С. Вишневецька, Л. Гаращенко, В. Гончарук, Т. Занфірова, В. Звонар, І. Зуб, Д. Карпенко, О. Костюченко, І. Лаврінчук, Л. Лазор, О. Макарова, О. Макогон, П. Пилипенко, В. Ротань, М. Стадник, С. Стичинський, Н. Хуторян, Г. Чанишева, І. Чумаченко, В. Шишло тощо. Разом з тим, враховуючи труднощі поточного періоду становлення суверенної України, проблема залежності процесів у сфері формування трудового потенціалу від ефективності соціальної політики як держави, так і окремих суб'єктів господарювання, потребує подальших досліджень.

Метою статті є оприлюднення результатів дослідження, спрямованого на уточнення змісту економічної категорії «трудова потенція», значення відповідного соціально-економічного феномену в процесі державотворення, а також ролі соціальної політики у формуванні трудового потенціалу та забезпеченні соціальної відповідальності на різних рівнях економічної системи.

Викладення основного матеріалу дослідження. Конституція визначає Україну демократичною, соціальною, правовою державою. Визнає людину, її життя, честь і гідність, недоторканість і безпеку найвищою соціальною цінністю та констатує, що права і свободи людини, а також їх гарантії, зумовлюють зміст та спрямованість діяльності держави [1]. Це означає, що держава є відповідальною перед людиною, а утвердження й забезпечення прав і свобод є головним її обов'язком. Разом з тим, характер поточних тенденцій соціально-економічного розвитку України – серед яких надмірне розшарування населення за доходами, фінансово-економічна скрута, яка чимдалі більше посилюється під впливом дестабілізуючих глобалізаційних процесів, низькі показники тривалості та рівня життя населення – не надихає оптимізмом, засвідчуючи, що, проголосивши Україну соціальною, правовою державою, Конституція закріпила не стільки реальний, скільки бажаний стан речей, досягти якого наразі, здебільшого, не вдається.

Одним з найпотужніших інструментів реалізації закріплених у Конституції України гарантій і зобов'язань є соціальна політика, в основі якої – ідеї соціальної відповідальності та всебічного розвитку потенціалу людини. Такий вектор соціальної політики дає змогу наблизитись до відтворення на практиці стандартів соціальної держави як передумови людського розвитку та економічного піднесення. За висновками авторів, до складу основних контент-функцій, що утверджують зміст імперативу соціальної держави, необхідно віднести:

- захисна, яка передбачає створення механізму захисту людини від реальних, потенційних ризиків та їх наслідків, від наявних та можливих порушень прав і свобод особистості, від злочинних посягань на життя, здоров'я, власність, честь і гідність; здійснення державної соціальної політики через реалізацію державних соціальних гарантій, стандартів і нормативів; гарантування соціально-економічної безпеки особи і суспільства через попередження та усунення соціальних загроз, формування гнучкої системи соціального захисту, розширення і поглиблення його соціально-економічного базису та вдосконалення соціально-правового поля; забезпечення соціальної підтримки населення, насамперед його вразливих верств, через систему соціальної допомоги, соціальної роботи; забезпечення суспільної злагоди в державі на основі соціального миру і соціального партнерства;

- стимулююча, що робить акцент на гарантуванні вільного розвитку і соціальної орієнтованості ринкової економіки, за якої економічна свобода спрямовується на відтворення умов, необхідних для забезпечення високої якості трудового життя і людського розвитку; створенні умов для заохочення до продуктивної зайнятості та зростання економічної активності населення, формуванні трудового потенціалу та підприємницької ініціативи, у тому числі шляхом стимулювання розвитку власних можливостей громадян;

- інвестиційна, зміст якої полягає у забезпеченні спрямованості на розвиток соціальної сфери, модернізацію невиробничих галузей (культури, освіти, охорони здоров'я та навколишнього середовища) – базису інфраструктури громадянського суспільства; попередження та мінімізацію соціальних ризиків, забезпечення соціальної безпеки шляхом створення духовних, економічних, соціальних, правових, екологічних та інших рівних стартових умов індивідуального розвитку людини, доступності соціальних благ, гендерної рівності, регіонального балансу, подолання відчуженості регіонів;

- адміністративна як основа утвердження у правовий спосіб норм соціальної справедливості – найважливішої соціальної цінності, яка забезпечує свободу задоволення потреб та інтересів людини, а також контроль за додержанням прав і свобод громадян.

З метою реалізації означених контент-функцій сучасна держава визначає один з найважливіших стратегічних напрямів, що оформлюється у вигляді Концепції соціального розвитку, котра знаходить відображення у векторах та пріоритетах соціальної політики. При цьому, характер цілей, яких прагне досягти держава, запроваджуючи певні заходи соціальної політики, є основним критерієм оцінювання її сучасності. Так, у другій половині ХХ ст. у країнах Європи, США і Канаді сформувалась система суспільних відносин, яку прийнято називати державою загального добробуту. В її основі – принцип спрямованості державної соціальної політики на зростання добробуту усіх верств населення. Найвідоміші моделі держави загального добробуту отримали назви ліберальної (англо-американська, англосаксонська), консервативної (франко-германська), соціал-демократичної (скандинавська модель). Основою кожної моделі стали певні ідеологічні, правові, економічні принципи. Прикладом реалізації першої з моделей традиційно вважають США, Великобританію, Канаду, Австралію. Ця модель отримала назву позитивної держави соціального захисту, де масштаб соціальної допомоги визначається метою уникнення гострих соціальних конфліктів задля досягнення суспільної злагоди. Втім, на оптимізацію перерозподілу національного доходу між різними прошарками населення, а відтак і на соціальну структуру суспільства, така модель впливає недостатньо. Другим типом є держава соціальної захищеності, яка дійсно досягає мети забезпечення гідного прожиткового мінімуму для кожного члена суспільства, ліквідації бідності та знедоленості шляхом соціального страхування. Оскільки інструментом досягнення відповідних цілей є широкий спектр соціальних програм, то таку державу можна називати соціальною. Ця модель властива таким європейським країнам, як Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Австрія. Третій тип держави загального добробуту – північноєвропейська модель (скандинавська) – провадить соціальну політику, спрямовану на створення рівних життєвих умов для усіх членів суспільства через регулювання доходів, залучення непривілейованих класів до контролю над елітою, а також до прийняття державних рішень. Це, як зрозуміло із назви, стосується, насамперед, Скандинавських країн, де соціальні витрати складають близько 32% ВВП, за межею бідності перебуває лише 0,1%, а рівень безробіття відповідає межам природного (близько 4%) [7, с. 553–554]. Проте, коли на шальках ваг, на одному боці, проблема економічної ефективності за умов стрімкої глобалізації, а на другому – прагнення забезпечити високі соціальні стандарти, зрозуміло, існує багато – іноді досить скептичних – думок з приводу концепту соціальної держави. Втім, висловлюють їх, як правило, не ті, хто користуються безумовними перевагами останньої.

Разом з тим, необхідно брати до уваги, що принцип відповідності соціального забезпечення ресурсам держави має вагу міжнародного стандарту у сфері соціального захисту людини. Так, стаття 22 Загальної декларації прав людини, прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 р., визначає, що «...кожна людина як член суспільства має право на соціальне забезпечення і на здійснення необхідних для підтримання її гідності та для вільного розвитку її особи прав в економічній, соціальній і культурній сферах за допомогою національних зусиль і міжнародного співробітництва відповідно до структури і ресурсів держави». Відповідно до частини 1 статті 2 Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права «...кожна держава, яка бере участь у цьому Пакті, зобов'язується в індивідуальному порядку і в порядку міжнародної допомоги та співробітництва, зокрема в економічній і технічній галузях, вжити в максимальних межах наявних ресурсів заходи для того, щоб поступово забезпечити повне здійснення визначених у цьому Пакті прав усіма належними способами, включаючи, зокрема, застосування законодавчих заходів». У свою чергу, стаття 12 Європейської соціальної хартії щодо права на соціальне забезпечення встановлює, що «...з метою забезпечення ефективного здійснення права на соціальне забезпечення сторони зобов'язуються: підтримувати систему соціального забезпечення на задовільному рівні, принаймні, на такому, який дорівнює рівню, необхідному для ратифікації Європейського кодексу соціального забезпечення; докласти зусиль для поступового піднесення системи соціального забезпечення на більш високий рівень». Тож, можна зробити висновок, що, відповідно до міжнародних стандартів, рівень соціального забезпечення визначається виходячи з реальних можливостей окремої держави при дотриманні тенденції до поступового переходу системи соціального забезпечення на більш високий рівень. І лише внаслідок зростання економічних можливостей суспільства мають збільшуватися обсяги допомоги тим його членам, які не можуть на певний момент часу активно брати участь у створенні матеріальних і духовних благ.

Втім, існує й інша позиція. Так, дослідники проблем соціальної політики Б. Дікон, М. Халс і П. Стабс у праці «Глобальна соціальна політика» руйнують примітивне уявлення про механічний зв'язок між рівнем економічного розвитку країни і добробутом населення. Вони стверджують, що, наприклад, США, перебуваючи на вищому щаблі економічного розвитку, відстають у створенні соціальної системи від багатьох інших країн Заходу, де інститути держави добробуту є більш розвинутими. Також, деякі інші, не надто заможні країни, серед яких Китай та Коста-Ріка, мають показник людського розвитку набагато вищий, ніж можна було б припустити, зважаючи на обсяг їхнього ВВП. Отже, постає питання політичного вибору – тих ціннісних орієнтирів, яких дотримується держава у своїй соціальній політиці [2, с. 432]. Звісно, такі висновки заслуговують на увагу.

Зважаючи на викладене, важко піддати сумніву те, що роль соціальної політики полягає, насамперед, у реалізації функцій захисного характеру. Проте, під захистом потрібно розуміти широку палітру заходів як реактивного, так і проактивного змісту. Соціальний захист має стосуватися не лише надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим категоріям громадян чи вразливим верствам, а й надання соціальних

гарантій задіяній в економіці частині населення. Іншими словами, сучасна держава інструментами соціальної політики має опікуватися не лише наданням пільг, а й інвестиціями у розвиток трудового потенціалу, сприянням його продуктивному використанню на засадах соціальної відповідальності. Тож, сьогодні на передній план виступають принципово нові завдання: сприяння професійному навчанню та практичній підготовці, орієнтація населення щодо участі у суспільно корисній праці. При цьому, до пріоритетів соціального забезпечення, як складової соціального захисту, необхідно віднести наступне:

- державне соціальне страхування, яке включає розвинуте пенсійне страхування, медичне страхування, страхування від безробіття, страхування від нещасних випадків;

- державна соціальна допомога, складовими якої є соціальний захист непрацездатних громадян, тих, які перебувають на межі чи за межею бідності, а також заходи, спрямовані на зниження рівня зубожіння та усунення його причин;

- приватне соціальне страхування на засадах соціальної відповідальності, виникнення якого зумовлене розвитком приватного підприємництва, за якого сформувався принципово новий тип трудових взаємовідносин між працівниками та працедавцями, заснований на наймі та пріоритеті збереження, розвитку та продуктивного використання трудового потенціалу працівників тощо.

Реалізація пріоритетів у кожній із зазначених площин соціального забезпечення є важливим кроком на шляху провадження сучасної соціальної політики та розбудови соціальної держави. Вони ж прямо та опосередковано впливають і на ефективність процесів у сфері управління трудовим потенціалом. Як визначено авторами, трудовий потенціал є узагальненою характеристикою суспільства, трудового колективу, окремої людини, що виражає спроможність останніх розв'язувати широкий спектр економічних завдань за умов наявності необхідних технологій, а також матеріальних й фінансових ресурсів. Під трудовим потенціалом людини необхідно розуміти характеристику працездатності, рівня інтелектуального та професійного розвитку, ознаку відповідності знань та трудових навичок складності завдання та вимогам зовнішнього середовища. До факторів, що спричиняють вплив на формування трудового потенціалу, необхідно віднести різноманітну палітру політичних, соціальних, економічних та культурних чинників, під дією яких відбувається зародження, функціонування та розвиток певної соціотехнічної системи. Тож, серйозною методологічною проблемою є те, що переважна більшість із поширених нині підходів ігнорує той факт, що розвиненість трудового потенціалу чи то людини, чи то суспільства, обумовлюється не тільки і не стільки переліком окремих компонент, скільки раціональністю їх сполучення та мірою відповідності вимогам зовнішнього середовища. У свою чергу, роль наукової категорії «трудова потенціал» повинна полягати у характеристиці того, наскільки те чи інше поєднання продуктивних спроможностей людини є корисним у ракурсі конкретних завдань і пріоритетів за певних зовнішніх умов та обставин [5]. При цьому, трудовий потенціал характеризуватиме й те, чи матиме окрема конфігурація вмінь, знань та практичних навичок потенційну здатність до принесення прибутку, а отже й набуття ознак людського капіталу – найважливішого економічного активу доби постіндустріального розвитку.

Розгорнутому аналізу трудового потенціалу сприяє така декомпозиція його складових: психофізіологічний потенціал, що характеризує стан здоров'я людини (працівників, населення), її працездатність, тип нервової системи, витривалість; кваліфікаційний потенціал, який характеризує об'єм, глибину та різносторонність загальних та спеціальних знань, трудових навичок і умінь, які визначають здатність людини до праці певного змісту та складності; мотиваційний потенціал, який є характеристикою соціально-психологічної готовності до трудової діяльності. Важливо, що у масштабах суспільства мотиваційний потенціал формується під впливом громадянської свідомості та визначається рівнем соціальної зрілості, виникає на основі співставлення специфіки завдання та очікуваних результатів із системою цінностей, моральних норм та переконань, що властиві людині та виступають своєрідним фільтром, спричиняючи активізацію або, навпаки, гальмування трудової активності. У такому контексті стає очевидною висока роль соціальної політики як держави, так і окремих суб'єктів господарювання, адже – поряд з іншими напрямками політичного впливу – її призначення полягає у сприянні усталенню продуктивної системи цінностей, у тому числі й трудових, інструментами соціального захисту та керуючись принципом соціальної відповідальності.

Що ж стосується вітчизняних реалій, то модель соціальної політики в Україні продовжує формуватися за складних умов перехідного періоду. Це зумовлює ряд її особливостей. Соціальна політика й натеper перебуває у надмірній залежності від досить низького рівня економічного розвитку країни. І це не випадково, адже, як було аргументовано вище, позаяк зміст та обсяги державних гарантій щодо соціального захисту залежать від фінансово-економічних спроможностей. Як наслідок, нормативно-правовими актами наразі визначаються лише ті види соціальних виплат та інших пільг, котрі можна надати, зважаючи на наявні ресурси та принцип балансу інтересів людини, суспільства і держави. Та ускладнює ситуацію той факт, що, на думку експертного середовища, в процесі реформ в Україні, фактично, було реалізовано модель «державного корпоративізму», яка характеризується незбалансованим перерозподілом економічної влади між суб'єктами, які наближені або безпосередньо пов'язані з управлінською елітою. За умов подібної моделі, соціальні цілі й орієнтири держави тривалий час реалізовувалися лише з метою забезпечення мінімальних потреб населення. Така модель має мало що спільного з ідеями соціальної держави та її визначальними функціонал-імперативами: забезпеченням соціальної відповідальності та розвитком трудового потенціалу в цілях прискореного економічного розвитку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження авторами встановлено, що у складі проблематики формування та використання трудового потенціалу запитання, відповіді на які багато у чому залежать від ефективності соціальної політики, а саме:

- чи можна охарактеризувати суспільство (трудоий колектив) високим рівнем працездатності;
- чи є достатньо розвиненими складові складові людського інтелекту (знання, уміння, навички) та наскільки узгодженими вони є між собою;
- чи відповідають подібні складові ситуації, пріоритетам та цілям трудової діяльності;
- чи бажають люди брати активну участь в процесі трудової діяльності;
- чи відповідає чисельність мотивованого, психологічно згуртованого та працездатного населення (персоналу) складності та масштабам намічених для реалізації цілей?

Позитивні відповіді у таких розрізах даватимуть змогу стверджувати про наявність трудового потенціалу – передумову ефективного розв’язання широкого спектру господарських завдань як тактичного, так і стратегічного значення. Натомість, суперечливість процесу формування в Україні соціально-правової держави перешкоджає швидкому вирішенню проблем у сфері управління трудовим потенціалом, гальмуючи тим самим темпи економічного розвитку. Така ситуація потребує визначення ефективних кроків щодо уточнення курсу соціальної політики, розвитку інституту громадянського суспільства, що сприятиме знаходженню компромісу між різними політичними силами, забезпечуватиме консолідацію та координацію зусиль політикуму й суспільства заради спільного віднаходження раціональних ідей щодо подальшого реформування економіки України.

Література

1. Конституція України : прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України від 28 червня 1996 р.
2. Ванденбрук Ф. Глобалізація, нерівність та соціал-демократія / Ф. Ванденбрук // Європейська соціал-демократія: Трансформація у прогресі / за ред. Р. Куперуса, Й. Кендела. – К., 2001. – 508 с.
3. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : [монографія] / О. А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання», 2001. – 254 с.
4. Козюбра М. Природа соціальних прав людини та особливості їх реалізації / М. Козюбра // Вісник Конституційного Суду України. – 2002. – № 5. – С. 57–61.
5. Мельничук Д. П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : [монографія] / Д. П. Мельничук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/monografii/2015_Melnichuk.pdf.
6. Одегов Ю. Г. Економіка труда : [учебник] : в 2 т. Т. 1 / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко, Л. С. Бабынина. – М. : Издательство «Альфа-прес», 2007. – 760 с.
7. Основи демократії : [навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів] / за заг. ред. А. Колодій. – К. : Вид-во «Ай Бі», 2002. – 684 с.
8. Стец І. Відтворення трудового потенціалу в економіці / І. Стец // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2008. – Вип. 13. – С. 118–122.
9. Шило К. М. Сутність та економічна природа категорії «трудоий потенціал» / К. М. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2(10). – С. 101–106.
10. Економіка труда : [учебник] / под ред. Ю. И. Кокина, И. Э. Шлендера. – М. : Магистр, 2010. – 686 с.

References

1. Konstytutsiya Ukrayiny. Pryynyata na 5 sesiyi Verkhovnoyi Rady Ukrayiny vid 28 chervnya 1996 r.
2. Vandenburg F. Globalizatsiya, nerivnist' ta sotsial-demokratiya // Yevropeys'ka sotsial-demokratiya : Transformatsiya u prohresi : per. z anhl. za red. R. Kuperusa, Y. Kendela. – K., 2001. – 508 s.
3. Hrishnova O.A. Lyuds'kyu kapital: formuvannya v systemi osvity i profesiyanoi pidhotovky : [monohrafiya] / O.A. Hrishnova. – K.: T-vo «Znannya», 2001. – 254 s.
4. Kozyubra M. Pryroda sotsial'nykh prav lyudyny ta osoblyvosti yikh realizatsiyi / M. Kozyubra // Visnyk Konstytutsiynoho Sudu Ukrayiny. – 2002. – # 5. – S. 57–61.
5. Mel'nychuk D.P. Lyuds'kyu kapital: priorytety modernizatsiyi suspil'stva u konteksti polipshennya yakosti zhyttya naseleynna : [monohrafiya] / D.P. Mel'nychuk. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.idss.org.ua/monografii/2015_Melnichuk.pdf.
6. Odehov Yu.H., Rudenko H.H., Babunyna L.S. Ekonomyka truda : [uchebnyk] : v 2 t. – T. 1 / Yu.H. Odehov, H.H. Rudenko, L.S. Babunyna. – M.: Yzdatel'stvo «Al'fa-pres», 2007. – 760 s.
7. Osnovy demokratiyi : [navch. posibnyk dlya studentiv vyshch. navch. zakladiv] / Za zah. red. A. Kolodiy. – K. : Vyd-vo «Ay Bi», 2002. – 684 s.
8. Stets I. Vidtvorennya trudovoho potentsialu v ekonomitsi / I. Stets // Ukrayins'ka nauka: mynule, suchasne, maybutnye. – 2008. – Vyp. 13. – S. 118–122.
9. Shylo K.M. Sutnist' ta ekonomichna pryroda katehoriyi «trudovyy potentsial» / K.M. Shylo // Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2010. – 2(10). – S. 101–106.
10. Ekonomyka truda : [uchebnyk] / pod red. prof. Yu.Y. Kokyna, prof. Y.E. Shlendera. – M.: Mahystr, 2010. – 686 s.

СУЧАСНИЙ ФОРМАТ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В статті визначено сутність та основні напрямки програм корпоративної соціальної відповідальності, які реалізують компанії в Україні. Проаналізовано підходи вітчизняних компаній до відбору та реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності. Визначено способи, за допомогою яких можна підвищити їхню ефективність.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, програма корпоративної соціальної відповідальності, соціальні інвестиції, стейкхолдери, благодійність.

ОЛІЙНИК О. О.

The National University of Water and Environmental Engineering, Rivne

MODERN FORMAT FOR IMPLEMENTING A CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY PROGRAMMES IN UKRAINE

The article clearly defines the content of the "corporate social responsibility programme" concept. The paper also analyses the major trends of CSR programmes implemented by the companies in Ukraine. The author substantiates that the choice of CSR programme trend or focus area often depends on a company's entire system of activities, and thus its strategic objective. The given research confirmed that CSR programmes create the financial value for a company by substantially influencing such aspects as growth, return on equity, risk management, and management quality. The article outlines the advantages of social programmes which allow accomplishing the high effect of social responsibility. The performed study provides classification of different types of CSR programmes. The paper analyses the principles and criteria for selecting and implementing CSR programmes of certain companies in Ukraine. The research reveals that generally accepted social responsibility principles form the basis for the programme selection. However, some companies significantly expand this list due to such components as efficiency, economic feasibility, result sustainability, targeting, qualitative change of the situation, etc. At the same time, the current trend in corporate programme selection is the focus on the duration of their implementation to create a long-term positive effect. It has been revealed that today the CSR programmes become an integral manifestation of the company's brand. The author also suggests the ways of increasing the efficiency and effectiveness of CSR programmes for companies. Those ways include (1) placing the company's brand into the core of CSR efforts; (2) focusing on leaders; (3) motivating its consumers to participate in CSR activities; (4) developing a culture instead of a programme. Furthermore, the article proposes the essential activities that will promote the socially responsible behaviour of domestic business and increase the efficiency of corporate social programmes.

Key words: corporate social responsibility, corporate social responsibility programme, social investment, stakeholders, charity.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку ринкових відносин характеризуються динамізмом та невизначеністю практично у всіх аспектах, що сприяє загостренню конкуренції на вітчизняному та світових ринках. Для продовження свого розвитку та завоювання нових сегментів ринку сьогодні компаніям слід формувати позитивний корпоративний імідж, підвищувати лояльність споживачів, залучати та утримувати більш кваліфікованих працівників та забезпечувати їхню прихильність до роботодавця. Одним з основних механізмів, який дозволяє набути ці та інші конкурентні переваги, є дотримання принципів концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Відтак проблематика соціально відповідальної поведінки компаній загалом та їхніх корпоративних програм зокрема є актуальним напрямком досліджень, що представляє істотний науковий та прикладний інтерес.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження теорії та практики корпоративної соціальної відповідальності присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Д. Баюри, О. Грішнєвої, В. Звоняра, А. Керолла, А. Колота, О. Новікової, М. Саприкіної, Р. Фрімена, М. Фрідмана, Н. Шмиголь та ін. Однак, незважаючи на значну кількість науково-методичних досліджень в цій царині, дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності та реалізація програм КСВ на системній та довгостроковій основі не набуло достатньо широкого практичного застосування на теренах вітчизняного бізнес-середовища. Відтак дослідження розвитку корпоративної соціальної відповідальності та сучасного досвіду реалізації КСВ-практик в Україні з метою підвищення їх ефективності є актуальним науковим завданням.

Метою роботи є дослідження сутності, напрямів та принципів відбору та реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні багатьом українським компаніям доводиться вирішувати завдання підвищення ефективності діяльності, забезпечення стійкого розвитку та досягнення довготривалих позитивних результатів, що є фактором зміцнення конкурентоспроможності та економічного зростання. Все більшого поширення набуває розуміння того, що вимоги ефективності стосуються не тільки виробничих процесів, а й соціального аспекту діяльності компаній. Реалії розвитку вітчизняного бізнес-середовища характеризується посиленням уваги корпоративного менеджменту до теми соціально відповідальної господарської діяльності.

Для прикладу ПрАТ «Рівнеобленерго» вважає соціальний аспект своєї діяльності важливим і значущим не тільки для суспільного життя територій, у межах яких вони працюють, а насамперед для підвищення соціальної відповідальності кожного працівника компанії. Сьогодні соціальна допомога компанії набула досить різноманітних форм, але при цьому зусилля та енергія співробітників спрямовані на соціальні проекти, що мають вагоме суспільне значення [1].

Соціальні програми, які сьогодні реалізуються українськими компаніями-лідерами в сфері КСВ відрізняються різноманітністю, нестандартними рішеннями, часто мають довгостроковий характер. Зазвичай це цільові інвестиції, які забезпечують ефективне вирішення пріоритетних зовнішніх соціальних проблем (зовнішній напрямок КСВ: благодійність, охорона навколишнього середовища, розвиток місцевої громади, добросовісна ділова практика тощо) або внутрішніх завдань (внутрішній напрямок КСВ: розвиток персоналу, охорона здоров'я та безпека праці, соціально відповідальна реструктуризація, соціально-культурний сервіс тощо) та, разом з цим, тісно пов'язані з бізнес-стратегією. Тобто корпоративна соціальна відповідальність включає внутрішню (наймані працівники) та зовнішню (споживачі, органи влади, місцева громада, конкуренти, постачальники та ін.) складові.

Вибір спрямованості програм КСВ часто залежить від виду діяльності компанії та її стратегічних цілей. Так, основними напрямками соціальних проектів української телекомунікаційної компанії ВОЛЯ є культурні програми, освітні програми, підтримка людей із особливими потребами, екологічні ініціативи, співпраця з благодійними фондами [2]. Особлива увага приділяється професійному розвитку студентів вищих навчальних закладів та підвищенню якості підготовки фахівців для телекомунікаційної сфери. Основною метою таких програм є не тільки підвищення якості освіти в Україні, а й підготовка та залучення до своєї корпоративної команди професіоналів у сфері телекомунікацій.

Водночас КСВ Групи компаній ПАТ «Миронівський хлібопродукт» в силу особливостей своєї виробничої діяльності більшою мірою зосереджується на програмах, що стосуються праці найманих працівників, якості продукції, охорони навколишнього середовища. Так, основні напрямки соціальної відповідальності компанії включають: люди, турбота про тварин, сталий розвиток, охорона довкілля, біобезпека, контроль якості, сучасні технології, етичний контроль, постачання [3].

На протипагу зазначеним компаніям, ПрАТ «Рівнеобленерго» свою КСВ більшою мірою ототожнює з благодійництвом. Пріоритетними реципієнтами благодійної допомоги компанії насамперед є: допомога знедоленим, лікувальні заклади, розвиток культури та спорту, запобігання електротравматизму, освітлення для освітян та дітей, світло дітям реабілітації, дитячі будинки, дитячі лікарні, дитячі садки, середньоосвітні школи. Благодійницька діяльність підприємства ПрАТ «Рівнеобленерго» набуває дедалі більшої пошани у регіонах. Компанія виділяє кошти на поліпшення медичного обслуговування в області, надає допомогу дітям-сиротам і напівсиротам з неблагополучних сімей, організовує адресну допомогу людям похилого віку, не обминає увагою й обдарованих дітлахів, допомагаючи їм розвивати свої таланти і здібності [1].

Незалежно від обраного спектру соціально відповідальної поведінки, основною метою реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності в Україні є створення сприятливого соціального клімату для ведення успішної бізнес-діяльності [4]. Поставлена мета в аспекті забезпечення сталого розвитку досягається шляхом формування іміджу компаній як соціально відповідальних організацій, що є одним із унікальних та стійких ключових факторів успіху [5].

За результатами досліджень програми КСВ створюють фінансову цінність компанії шляхом суттєвого впливу на такі аспекти:

- 1) зростання: нові ринки, нові продукти, нові клієнти, частка ринку, інновації;
- 2) повернення капіталу: експлуатаційна ефективність, ефективність роботи персоналу;
- 3) управління ризиками: регулювання, підтримка громадськості, канали постачання;
- 4) якість управління: адаптивність, розвиток лідерства, довгострокова стратегічна перспектива [6].

Разом з цим ефективна програма КСВ може бути використана компанією для залучення і утримання працівників. Відповідно до результатів дослідження Cone Communications [7] майже три чверті (74%) опитаних працівників запевняють, що їхня праця є більш продуктивною, якщо роботодавець створює можливість для роботи в сфері вирішення соціальних і екологічних питань. Сім з десяти респондентів (70%) запевняють, що вони будуть більш лояльні до компанії, яка дозволяє їм брати участь у вирішенні важливих проблем. Більше половини опитаних враховують КСВ-зобов'язання компанії в умовах вибору місця зайнятості. При цьому 55% респондентів воліли б працювати в соціально відповідальній компанії навіть за меншої оплати праці, а 51% опитаних не погодилися б бути найманим працівником в компанії без серйозних програм КСВ. Працюючи в компанії, працівники хочуть отримувати детальну інформацію про реалізацію корпоративних соціальних програм: 75% респондентів вважають важливим для компанії ділитися своїми цілями, прогресом і досягненнями в сфері КСВ.

Очевидний високий ефект від корпоративної соціальної відповідальності досягається за рахунок таких переваг соціальних програм:

- довгостроковий інтерес;
- інтеграція цілей основної діяльності та стратегії соціальних програм;
- стратегічний підхід до розробки і реалізації соціальних програм;

- випереджальна ініціатива організації з розробки і реалізації соціальних програм;
- інвестицією є не тільки грошова і натуральна допомога, добровільна праця і фінансова участь працівників організації, але й ресурси партнерів (органів влади й місцевого самоврядування, інших організацій);
- рушійною силою є врахування інтересів партнерів за умови дотримання бізнес-вигоди для організації;
- соціальні програми стійкі та економічно обґрунтовані так само, як і будь-які інші бізнес-ініціативи;
- пакет програм будується на основі принципів портфельного інвестування, що дає змогу охопити різноманітні види соціальної діяльності [8, с. 170].

При цьому успішні соціально відповідальні практики, як правило, ґрунтуються на партнерських відносинах та активній взаємодії з органами місцевої влади та активними представниками громадянського суспільства. Такі проекти є усвідомленим внеском в управління різними видами ризиків, укріплення репутації компанії та підвищення цінності бренду, зростання прибутковості бізнесу.

Загалом програми корпоративної соціальної відповідальності в Україні умовно можна класифікувати за такими типами:

- 1) власні програми компанії;
- 2) програми партнерства із органами державної влади та місцевого самоврядування;
- 3) програми співпраці з громадськими та професійними об'єднаннями;
- 4) програми інформаційної співпраці із засобами масової інформації [9].

При цьому слід відмітити, що незалежно від обраного типу корпоративної програми підходи вітчизняних компаній до визначення пріоритетних напрямів реалізації корпоративної соціальної відповідальності різняться (таблиця 1).

Таблиця 1

Підходи до відбору та реалізації програм корпоративної соціальної відповідальності окремих суб'єктів господарювання в Україні

Суб'єкт господарювання	Критерії та принципи відбору і реалізації програм КСВ
ПрАТ «Рівнеобленерго»	<ul style="list-style-type: none"> - ефективність: там, де участь компанії буде найефективнішою; - масштаби: там, де користь матимуть якомога більше людей; - тривалість: там, де вплив компанії матиме довгостроковий ефект; - цінності: там, де участь відповідає цінностям компанії.
Інвестиційна група VOLWEST GROUP	<ul style="list-style-type: none"> - системність; - постійна соціально-орієнтована діяльність; - отримання реального соціального ефекту; - відкритість та публічність; - адресність соціальної підтримки; - допомога задля самопомогі; - абсолютна добровільність; - з користю для здоров'я; - взаємні переваги для суспільства та бізнесу; - раціональне споживання та зниження забруднення.
Промислово-інвестиційна група Aurum Group	<ul style="list-style-type: none"> - відповідність бізнес-завданням і довгостроковій стратегії бізнесу; - економічна доцільність; - певний кінцевий термін інвестування; - якісна зміна ситуації; - створення довгострокового позитивного ефекту; - системність діяльності; - стійкість результату.

Джерело: складено автором за даними [1; 4; 5].

Звичайно, в основу відбору закладені загальноприйняті принципи соціальної відповідальності [10]. Однак окремі компанії значно розширюють їх за рахунок таких складових як ефективність, економічна доцільність, стійкість результату, адресність тощо. При цьому важливим трендом вибору корпоративних соціальних програм стає тривалість їх реалізації для створення довгострокового позитивного ефекту. Така тенденція дозволяє стверджувати, що передові українські соціально відповідальні компанії відходять від разових соціальних проектів, зосереджуючи свою увагу на постійності та системності корпоративної соціальної відповідальності.

Щодо механізму реалізації програм КСВ, то багато вітчизняних компаній розробляють та впроваджують власний підхід, зосереджуючись на обраному типі програми та карті стейкхолдерів. Для

прикладу Інвестиційна група VOLWEST GROUP користується наступною методологією реалізації проектів корпоративної соціальної відповідальності:

- 1) експертна оцінка бізнес-можливостей для суспільного блага та покращення стану бізнесу;
- 2) визначення індикаторів ефективності для бізнесу та суспільства;
- 3) комунікаційна підтримка та комплекс тренінгів;
- 4) розробка практичних рекомендацій та процедур для втілення проекту;
- 5) оцінка ефективності для бізнесу та суспільства, коригування;
- 6) запуск проекту [5].

Таким чином, сьогодні програми КСВ стають невід’ємним проявом бренду компанії. Відтак слід більше приділяти уваги шляхам їхнього удосконалення. Зокрема з метою підвищення ефективності та результативності КСВ-проектів менеджменту компаній слід скористатись такими способами:

- 1) помістити свій бренд в ядро зусиль в сфері КСВ;
- 2) зробити увагу на лідерах, адже топ-менеджери є найбільш помітними людьми у компанії (з’являються на телебаченні, виступають на ключових конференціях і спілкуються з пресою), тому саме вони повинні розказувати про бачення компанії як основу всіх ініціатив в області КСВ та бути безпосередньо і явно залучені;
- 3) спонукати своїх споживачів до участі в КСВ заходах: залучати, надихати і мотивувати споживачів до соціально відповідальних дій;
- 4) не розробляти програму, а розробляти культуру: програма КСВ не буде нічим більшим, ніж програмою, якщо нею управляють обрані працівники, тому необхідно зробити її максимально відкритою для кожного найманого працівника (зробити так, щоб персоналу було легко взяти в ній участь) та визнавати внесок кожного залученого учасника[14].

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновки, що дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності компаніями в Україні залишається недостатньо поширеним, а практична реалізація програм КСВ на засадах системності та довготривалості – поодиноким. Водночас для популяризації соціально відповідальної поведінки вітчизняного бізнесу та підвищення ефективності корпоративних соціальних програм необхідно:

- розробити систему преференцій для компаній, що реалізують принципи соціальної відповідальності;
- включити соціальні критерії в механізм державних закупівель, що дозволить стимулювати компанії реалізувати програми КСВ;
- підтримувати вітчизняний та міжнародний обмін передовим досвідом в царині КСВ;
- проводити заходи просвітницького та інформаційного характеру щодо висвітлення сутності, розвитку, мотивів та переваг дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності для різних економічних суб’єктів.

Література

1. Соціальна відповідальність [Електронний ресурс] / ПрАТ «Рівнеобленерго». – Режим доступу : <https://www.roe.vsei.ua/charity>
2. Соціальні програми [Електронний ресурс] / Компанія «ВОЛЯ». – Режим доступу : <http://rivne.volia.com/ukr/about/social/>
3. Корпоративна соціальна відповідальність [Електронний ресурс] / Група компаній ПАТ «МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ». – Режим доступу : <https://www.mhp.com.ua/uk/responsibility/communication>
4. Відповідальність [Електронний ресурс] / Промислово-інвестиційна група Aurum Group . – Режим доступу : <http://aurumgroup.com.ua/responsibility/>
5. Звіт з корпоративної соціальної відповідальності Інвестиційної групи VOLWEST GROUP за 2016 рік [Електронний ресурс] / ІГ VOLWEST GROUP. – Режим доступу : http://volwestgroup.com/wp-content/uploads/2017/04/Zvit_KSV_2016_pdf.pdf
6. Sheila Bonini, Timothy M. Koller, and Philip H. Mirvis Valuing social responsibility programs [Electronic Resource] / McKinsey & Company. – Retrieved from : <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/valuing-social-responsibility-programs>
7. Выгода КСО — программ для сотрудников [Электронный ресурс] // Устойчивый бизнес. – Режим доступа : <http://csrjournal.com/18834-vygoda-kso-programm-dlya-sotrudnikov.html>
8. Шмиголь Н. М. КСВ-дохід: визначення, оцінка, ефективність / Н. М. Шмиголь // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2010. – Вип. 1(18). – С. 168–176.
9. Баюра Д. О. Соціальна відповідальність як інструмент удосконалення корпоративного управління в Україні / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. Т. 1. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2012. – С. 204–210.
10. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків : монографія / Грішнова О. А., Міщук Г. Ю., Олійник О. О. – Рівне : НУВГП, 2014. – 216 с.

11. Matt Walker. 4 Ways Agencies Can Add Meaning to Corporate Social Responsibility Programs [Electronic Resource] / ADWEEK. – Retrieved from : <http://www.adweek.com/brand-marketing/4-ways-agencies-can-add-meaning-corporate-social-responsibility-programs-173191/>

References

1. Sotsialna vidpovidalnist [Elektronnyi resurs] / PrAT «Rivneoblenerho». – Rezhym dostupu : <https://www.roe.vsei.ua/charity>
2. Sotsialni prohramy [Elektronnyi resurs] / Kompaniia «VOLIA». – Rezhym dostupu : <http://rivne.volvia.com/ukr/about/social/>
3. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist [Elektronnyi resurs] / Hrupa kompanii PAT «MYRONIVSKYI KhLIBOPRODUKT». – Rezhym dostupu : <https://www.mhp.com.ua/uk/responsibility/communication>
4. Vidpovidalnist [Elektronnyi resurs] / Promyslovo-investytsiina hrupa Aurum Group . – Rezhym dostupu : <http://aurumgroup.com.ua/responsibility/>
5. Zvit z korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti Investytsiinoi hrupy VOLWEST GROUP za 2016 rik [Elektronnyi resurs] / IH VOLWEST GROUP. – Rezhym dostupu : http://volwestgroup.com/wp-content/uploads/2017/04/Zvit_KSV_2016_pdf.pdf
6. Sheila Bonini, Timothy M. Koller, and Philip H. Mirvis Valuing social responsibility programs [Electronic Resource] / McKinsey & Company. – Retrieved from : <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/valuing-social-responsibility-programs>
7. Vihoda KSO — prohramm dlia sotrudnykov [Elektronnyi resurs] // Ustoichyvyi byznes. – Rezhym dostupa : <http://csrjournal.com/18834-vygodna-kso-programm-dlya-sotrudnikov.html>
8. Shmyhol N. M. KSV-dokhid: vyznachennia, otsinka, efektyvnist / N. M. Shmyhol // Naukovyi visnyk Bukovynskoi derzhavnoi finansovoi akademii. Ekonomichni nauky. – 2010. – Vyp. 1(18). – S. 168–176.
9. Baiura D. O. Sotsialna vidpovidalnist yak instrument udoskonalennia korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini / D.O. Baiura // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zbirnyk naukovykh prats. T. 1. – K. : VPTs «Kyivskiy universytet», 2012. – S. 204–210.
10. Hrishnova O. A. Sotsialna vidpovidalnist u trudovykh vidnosynakh: teoriia, praktyka, rehuliuвання ryznykh : monohrafiia / Hrishnova O. A., Mishchuk H. Yu., Oliinyk O. O. – Rivne : NUVHP, 2014. – 216 s.
11. Matt Walker. 4 Ways Agencies Can Add Meaning to Corporate Social Responsibility Programs [Electronic Resource] / ADWEEK. – Retrieved from : <http://www.adweek.com/brand-marketing/4-ways-agencies-can-add-meaning-corporate-social-responsibility-programs-173191/>

Рецензія/Peer review : 15.01.2018
Надрукована/Printed : 07.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Мішук Г.Ю.

ОБЛІК ТА АУДИТ І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 336.26:657.6

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г.,
ВАКУЛОВА В. О.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПОДАЧІ ЗВІТНОСТІ З ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ТА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

В статті проаналізовано специфіку подачі звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Розглянуто нормативно-законодавчі акти, що визначають порядок подання звітів, загальні правила, способи та терміни подання звітності. Обґрунтовано доцільність створення та подання єдиної форми звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску.

Ключові слова: звітність, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, контролюючі органи.

LOPATOVSKIY V.,
VAKULOVA V.
Khmelnitsky National University

FEATURES OF REPORTING THE TAX TO INCOME OF PHYSICAL PERSONS AND THE SINGLE SOCIAL CONTRIBUTION

In the article we analyzed the specifics of reporting on personal income tax and the single social contribution to compulsory state social insurance. We considered the normative-legal acts, which determine the order of submission of reports, general rules, methods and terms of submission of reports. We conducted the critical assessment of the common and distinctive features of existing individual forms of reporting on personal income tax and military collections and a single contribution to compulsory state social insurance. We carried out a comparative description of the features of compilation and submission of reports on personal income tax and the single contribution to compulsory state social insurance on the following features: reporting period, reporting form, reporting period, reporting authority, reporting opportunity in electronic variant, the availability of information on the amount of income for the reporting period, which serves as the object of the tax (contribution), the impersonality of information on individuals, the availability of statistical information about the number of employees. We outlined the main goals of the introduction of the new combined reporting on personal income tax, military collections and single payment: simplification of business and improvement of the efficiency of control bodies, simplification of submission of reporting on a single payment, reduction of paper document circulation and termination of functions performed by banking institutions by their unrelated ones. We substantiated the expediency of creating and submitting a uniform form of reporting on personal income tax and a single contribution.

Key words: reporting, personal income tax, single social contribution to compulsory state social insurance, supervisory bodies.

Актуальність теми. Податкова система є важливим елементом державного впливу на бізнес-середовище та інвестиційну привабливість окремих підприємств та країни в цілому. Сприятливий податковий клімат є рушійною силою для розвитку підприємницької діяльності, що зумовлює необхідність вдосконалення фіскального простору в Україні. На сайті Державної фіскальної служби України та його територіальних органів запроваджено громадське обговорення щодо питання об'єднання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування шляхом ипитування платників податків, що обґрунтовує актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання порядку подання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування присвячено наукові роботи таких вчених як Безверхий К.В., Ковалюк О.М., Сидорович М.Я., Чижикова Т.В., Юрчишена Л.В. та ін. З огляду на незначну кількість праць, які висвітлюють особливості подачі звітів з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску, а також оприлюднення законопроекту Міністерства фінансів України, метою якого є запровадження єдиної звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску вищезазначене питання потребує більш детального аналізу.

Метою статті є аналіз особливостей подання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також обґрунтування доцільності об'єднання їх у одній формі звітності.

Вклад основного матеріалу. Юридичні та фізичні особи зобов'язані подавати до контролюючих органів звітність з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в порядку, встановленому законодавством. Розглянемо більш детально особливості подання вищезазначених звітів.

Загальний оподатковуваний дохід – це будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду. Відповідно до

ст. 162 Податкового кодексу України платниками податку на доходи фізичних осіб є фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні та податковий агент [2].

Податковим агентом щодо податку на доходи фізичних осіб є юридична особа, самозайнята особа, представництво нерезидента – юридичної особи, інвестор за угодою про розподіл продукції, які незалежно від організаційно-правового статусу та способу оподаткування іншими податками та/або форми нарахування (виплати, надання) доходу зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податок до бюджету від імені та за рахунок фізичної особи з доходів, що виплачуються такій особі, вести податковий облік, подавати податкову звітність контролюючим органам та нести відповідальність за порушення його норм [2].

Порядок заповнення і подання до органу Державної фіскальної служби України звітності з податку на доходи фізичних осіб визначає Порядок заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку [4].

Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) – це документ, який свідчить про суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку. Податковий розрахунок подається окремо за кожен квартал (податковий період) протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, окремий податковий розрахунок за календарний рік не подається. За умови, що останній день строку подання податкового розрахунку припадає на вихідний або святковий день, останнім днем строку вважається операційний (банківський) день, що настає за вихідним або святковим днем [4].

Форма № 1ДФ подається до Державної фіскальної служби за місцезнаходженням податкового агента – юридичної особи або її відокремлених підрозділів чи до контролюючого органу за податковою адресою фізичної особи – податкового агента. Податковий розрахунок може подаватися податковими агентами в один із таких способів: засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо використання електронного цифрового підпису відповідальної особи податкового агента у порядку, визначеному законодавством; на паперовому носії разом з електронною формою на електронному носії інформації, або ж на паперовому носії, якщо кількість рядків у податковому розрахунку не перевищує десяти [4].

Окрім даних про суму нарахованого та перерахованого податку з доходів фізичних осіб податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) містить інформацію про суму нарахованого та сплаченого військового збору із заробітної плати.

Також особливим є порядок подачі звітності з єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування – консолідованого страхового внеску, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [5].

Згідно зі ст. 4 Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» платниками єдиного внеску є: підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, утворені відповідно до законодавства України, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання; фізичні особи – підприємці; фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно, та фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту) та інші роботодавці, а також особи, які провадять незалежну професійну діяльність [5]. Відповідно страхувальниками є платники єдиного внеску, на яких покладено обов'язки нараховувати, обчислювати та сплачувати єдиний внесок [3].

Загальні правила формування та подання звіту з єдиного соціального внеску передбачені розділом II Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, які є обов'язковими для виконання платниками. Відповідно до пункту 1 розділу II вищезазначеного норм активно-правового акту Звіт до органів доходів і зборів подається страхувальником або відповідальною особою страхувальника за місцем взяття на облік у органах доходів і зборів в один із таких способів: засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного цифрового підпису відповідальних осіб у порядку, визначеному законодавством (у разі подання електронного звіту він надсилається не пізніше закінчення останньої години дня, в якому спливає граничний строк подання Звіту); на паперових носіях; на паперових носіях разом з електронною формою на електронних носіях інформації, а також надсилання поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення [3].

Юридичні особи та фізичні особи-підприємці, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за цивільно-правовими договорами (крім цивільно-правового договору, укладеного з фізичною особою-підприємцем, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань), у частині подання Звіту за таких осіб, зобов'язані формувати та подавати до органів доходів і зборів Звіт протягом 20 календарних днів, що настають за останнім днем звітного періоду. Тобто звітним періодом для

вищезазначених осіб є календарний місяць. Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів подається за формою № Д4 [3].

В свою чергу фізичні особи-підприємці, у тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, формують та подають до органів доходів і зборів Звіт самі за себе один раз на рік до 10 лютого року, що настає за звітним періодом, яким для вищезазначених осіб є календарний рік. Звіт про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску подається за формою № Д5.

Що стосується осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, останні формують та подають самі за себе до органів доходів і зборів Звіт один раз на рік до 01 травня року, що настає за звітним періодом, яким для них є календарний рік. Звіт про суми нарахованого доходу застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску подається також за формою № Д5 [3].

Основні особливості складання та подання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування представимо у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості складання та подання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування

Вид платежу Ознаки	Податок з доходів фізичних осіб для усіх платників	Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування	
		Для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору	Для самозайнятих осіб
Звітний період	Календарний квартал	Календарний місяць	Календарний рік
Форма звітності	Форма 1 ДФ	Форма № Д4	Форма № Д5
Строк подання звітності	Протягом 40 календарних днів, що настають за останнім днем звітного періоду	Протягом 20 календарних днів, що настають за останнім днем звітного періоду	До 10 лютого року, що настає за звітним періодом
Орган, до якого подається звіт	Орган Державної фіскальної служби за місцезнаходженням платника	Орган Державної фіскальної служби за місцезнаходженням платника	Орган Державної фіскальної служби за місцезнаходженням платника
Можливість подачі звіту в електронному варіанті	Так	Так	Так
Можливість подачі звіту в паперовому варіанті	Так	Так	Так
Наявність інформації про суму доходу за звітний період, яка виступає об'єктом нарахування податку (внеску)	Так	Так	Так
Знеособленість інформації щодо фізичних осіб	Так	Ні	Ні
Наявність статистичної інформації про чисельність працівників	Так	Так	Так

Отже, підсумовуючи вищевикладене, доцільно відзначити, що основною відмінністю подання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування є звітний період: для подання податкового розрахунку з податку на доходи фізичних осіб звітним періодом є квартал, а для подачі звітності з єдиного соціального внеску – місяць або рік (в залежності від виду платника). Саме тому, на нашу думку, доцільним є об'єднання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску, що дозволить скоротити документообіг для юридичних та фізичних осіб та скоротить для них витрати часу на виконання процедур сплати податків.

На сьогодні оприлюднено проект закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо подання єдиної звітності з єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і податку на доходи фізичних осіб». Цим законопроектом запропоновано запровадження нової об'єднаної звітності з податку на доходи фізичних осіб, військового збору та єдиного внеску, яка є більш уніфікованою з єдиним встановленим терміном подання. Основними цілями прийняття законопроекту є:

- 1) спрощення ведення бізнесу та покращення ефективності роботи контролюючих органів за рахунок створення єдиного уніфікованого документа шляхом об'єднання окремих видів звітності;
- 2) спрощення подання звітності з єдиного внеску, а саме: для фізичних осіб-підприємців та фізичних осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, зокрема, передбачено, що відомості про

нарахування, обчислення і сплату єдиного внеску з доходів від підприємницької діяльності або провадження незалежної професійної діяльності подаються у складі річної декларації про майновий стан і доходи (податкової декларації); для фізичних осіб-платників єдиного податку передбачено подання звітності з єдиного внеску у складі податкової декларації платника єдиного податку;

3) зменшення паперового документообігу та припинення виконання банківськими установами невластивих їм функцій [1].

Висновки. Проаналізувавши особливості подання звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, доцільно відзначити, що об'єднання звітності стане логічним кроком у рамках реформи адміністрування внесків, нарахування яких повезене із заробітною платою найманих працівників (доходами само зайнятих осіб). На обговорення з громадськістю було винесено два варіанти розробленої звітності: приєднання відомостей про сплату єдиного соціального внеску до загальної податкового розрахунку за формою 1ДФ або ж, навпаки, внесення записів про нарахування податку на доходи фізичних осіб до звітності зі сплати єдиного внеску. На нашу думку, більш доцільним є перший варіант, що дозволить полегшити процес підготовки та подання податкової звітності та об'єднати у одній формі звітності інформацію про чисельність працівників, їх заробітну плату, інші види доходів та дані про суми нарахованих та перерахованих податку з доходів фізичних осіб, військового збору та єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. У результаті об'єднання і подання єдиної звітності з податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску та їх сплати загальною сумою необхідно внести відповідні зміни до Податкового кодексу України та інших нормативно-правових актів.

Література

1. Вісник «Офіційно про податки»: офіційне видання Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100005298-zvitnist-z-yesv-i-pdfoplanuyut-obyednati>

2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

3. Про затвердження Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: наказ Міністерства фінансів України від 14.04.2015 № 435 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>

4. Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку: наказ Міністерства фінансів України від 13.01.2015 № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15>

5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: закон України від 23.09.1999 № 1105-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page>

References

1. Visnyk «Ofitsiino pro podatky»: ofitsiine vydannia Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100005298-zvitnist-z-yesv-i-pdfoplanuyut-obyednati>

2. Podatkovi kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 roku № 2755-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

3. Pro zatverdzhennia Poriadku formuvannia ta podannia strakhuvalnykamy zvituu shchodo sum narakhovanoho yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 14.04.2015 № 435 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15>

4. Pro zatverdzhennia formy Podatkovoho rozrakhunku sum dokhodu, narakhovanoho (splachenoho) na koryst fizychnykh osib, i sum utrymanoho z nykh podatku (forma № 1DF) ta Poriadku zapovnennia ta podannia podatkovymy ahentamy Podatkovoho rozrakhunku sum dokhodu, narakhovanoho (splachenoho) na koryst fizychnykh osib, i sum utrymanoho z nykh podatku: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 13.01.2015 № 4 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0111-15>

5. Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia: Zakon Ukrainy vid 23.09.1999 № 1105-XIV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page>

Рецензія/Peer review: 29.12.2017

Надрукована/Printed: 14.02.2018

Рецензент: прорецензовано редакційною колегією

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Мета статті полягає у дослідженні нормативно-правового забезпечення облікового відображення земельних ресурсів та розробці напрямів його удосконалення з урахуванням видів земельних ресурсів та їх цільового призначення. На підставі дослідження законодавчих актів, що регулюють здійснення земельних відносин в Україні, запропонована п'ятирівнева система нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку земельних ресурсів. За результатами порівняння законодавчих документів, що регулюють облікове відображення земельних ресурсів, встановлено наявність протиріч окремих положень та наявність часткової розробки методології бухгалтерського обліку даного виду активів. Обґрунтовано доцільність доповнення нормативного забезпечення бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення шляхом розробки та впровадження галузевого стандарту бухгалтерського обліку. Для врегулювання методичних аспектів облікового відображення операцій з землями несільськогосподарського призначення та прав користування ними, запропоновано розробити та затвердити на законодавчому рівні Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку земельних ресурсів з урахуванням їх видів та цільового призначення.

Ключові слова: земельні ресурси, нормативний документ, галузевий стандарт, методичні рекомендації, стандарти бухгалтерського обліку.

NECHYPORUK N.

National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Kyiv

NORMATIVE REGULATION OF ACCOUNTING OF LAND RESOURCES

The purpose of the article is to study the regulatory and legal support for the accounting reflection of land resources and to develop directions for its improvement taking into account the types of land resources and their designated purpose. Based on the study of legislative acts regulating implementation of land relations in Ukraine, a five-level system of legal support for accounting of land resources was proposed. The first and second level of system of legal support is a set of documents, which consolidate the scope of land relations, define the general principles of legislative acts regulating of land relations, regulate the procedure for registration of rights to land and make its monetary valuation, defined the peculiarities of taxation of land relations. The third level of system of legal support is consists of national and international accounting standards that determine the organizational and methodological principles of accounting for land transactions. The fourth level of system of legal support consists of a plan of accounting, instructions and methodological recommendations. The fifth level of system of legal support is a set of internal documents of the enterprise. Based on the results of comparison of legislative documents that regulate accounting reflection of land resources, it was found that there are contradictions in certain provisions and that there is a partial development of accounting methodology for this type of assets. The expediency of supplementing the regulatory support for accounting of agricultural lands by the development and implementation of the industry standard of accounting is substantiated. For regulation of methodological aspects of accounting reflection of operations on non-agricultural lands and the rights to use them, it is proposed to develop and approve at the legislative level the Methodological recommendations on accounting of land resources, taking into account their types and purpose.

Keywords: land resources, normative document, industry standard, methodological recommendations, accounting standards.

Постановка проблеми. Проведення земельної реформи та розширення прав користування земельними ресурсами зумовлюють потребу побудови дієвої та впорядкованої системи правового регулювання їх облікового відображення. Формування налагодженого механізму управління відносинами землекористування на сучасному етапі розвитку економіки повинно базуватися на узгодженому правовому забезпеченні бухгалтерського обліку земельних ресурсів та прав користування ними. Досягнення повноти та достовірності облікової інформації про стан та ефективність використання земельних ресурсів можливе завдяки формуванню відповідної системи рахунків бухгалтерського обліку та використанню положень діючих національних стандартів бухгалтерського обліку, а також шляхом забезпечення максимальної узгодженості положень нормативних документів з обліку земельних ресурсів на різних рівнях законодавчого регулювання.

“Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю – це сукупність нормативно-правових актів найвищих гілок влади у державі (законодавчої, виконавчої та представницької), Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств, і, власне, кожного підприємства зокрема, які забезпечують повноцінне функціонування та динамічний розвиток бухгалтерського обліку, фінансової звітності й економічного контролю в державі” [1, с. 77].

Державну політику в сфері регулювання бухгалтерського обліку земельних ресурсів в Україні реалізують Міністерство фінансів України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, що реалізують державну політику у сфері земельних відносин. В цілому сукупність нормативних документів, що регулюють земельні відносини в Україні, можна систематизувати за такими групами: регулювання механізму здійснення земельних відносин; особливості землеустрою та землекористування в країні;

нормативне забезпечення прав оренди та користування земельними ресурсами; порядок та особливості проведення оцінки земель; бухгалтерський облік операцій із земельними ресурсами та їх оподаткування; контроль за використанням землі. Разом з тим, наявність безсистемності у законодавчому забезпеченні регулювання земельних відносин та часткова розробка методології бухгалтерського обліку даного виду активів призводять до фрагментарної реалізації інформаційної функції системою бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку земельних ресурсів та дослідженню особливостей системи їх облікового відображення присвятили праці такі зарубіжні і вітчизняні автори: Ю.С. Бездушна, С.Г. Вегера, В.М. Жук, І.В. Замула, С.І. Здан, Я.П. Іщенко, М.Ю. Іщенко, Г.Г. Кірейцев, О.А. Кушніренко, Б.В. Мельничук, Т. Одинак, Т.П. Остапчук, С.М. Остапчук, О.Г. Сокіл та інші.

Невирішені частини загальної проблеми. Не применшуючи ролі наукових здобутків вищенаведених авторів, слід звернути увагу, що незважаючи на велику кількість публікацій недостатньо дослідженим залишається питання розробки пропозицій з удосконалення нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку земельних ресурсів за їх видами та напрямками цільового використання.

Мета статті полягає у дослідженні нормативно-правового забезпечення облікового відображення земельних ресурсів та розробці напрямів його удосконалення з урахуванням видів земельних ресурсів та їх цільового призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування інформації про стан та використання земельних ресурсів регламентується багатьма законодавчими актами, які слід відповідним чином систематизувати. Нормативне регулювання бухгалтерського обліку операцій із земельними ресурсами можна представити як п'ятирівневу систему (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку земельних ресурсів	
Рівень	Перелік нормативних документів
I рівень нормативного регулювання	
Кодекси та закони	Конституція України; Земельний кодекс України; Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України; Податковий кодекс України; Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”; Закон України “Про оцінку земель”
II рівень нормативного регулювання	
Укази і розпорядження Президента України, Постанови Кабінету міністрів України, Накази Держкомстату України	Національний стандарт № 1 “Загальні засади оцінки майна і майнових прав”; Національний стандарт № 2 “Оцінка нерухомого майна”; Постанова Кабміну України “Про експертну грошову оцінку земельних ділянок”; Порядок проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок; Положення про порядок проведення експертної оцінки державного майна при приватизації
III рівень нормативного регулювання	
Національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, фінансової звітності	П(С)БО 7 “Основні засоби”; П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”; П(С)БО 14 “Оренда”; П(С)БО 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність”; П(С)БО 32 “Інвестиційна нерухомість”; МСБО 2 “Запаси”; МСБО 16 “Основні засоби”; МСБО 17 “Оренда”; МСБО 38 “Нематеріальні активи”; МСБО 40 “Інвестиційна нерухомість”; МСФЗ 5 “Непоточні активи, утримувані для продажу та припинена діяльність”; МСФЗ 16 “Оренда”
IV рівень нормативного регулювання	
План рахунків, інструкції, методичні рекомендації	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ; Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ; Порядок аналітичного обліку земель в наукових установах, підприємствах та організаціях УААН
V рівень нормативного регулювання	
Внутрішні нормативні акти	Наказ про облікову політику; наказ про проведення інвентаризації; графік документообігу

Аналізуючи представлені в таблиці 1 рівні нормативного регулювання облікового відображення операцій з земельними ресурсами, можна стверджувати, що перший та другий рівень нормативного регулювання є сукупністю законодавчих документів, якими закріплена сфера земельних відносин, визначені загальні засади земельного права, врегульований порядок оформлення прав на землю та здійснення її грошової оцінки, встановлені особливості оподаткування земельних відносин.

Разом з тим, “серйозною проблемою включення земельних відносин у систему бухгалтерського обліку є відсутність дієвого механізму їх функціонування та регулювання. Українське земельне законодавство важко назвати цілісним і послідовним зважаючи на велику кількість протиріч між окремими законодавчими та нормативними актами” [2, с. 47]. Наявність зазначених недоліків актуалізує необхідність розробки системної та обґрунтованої методології бухгалтерського обліку земельних ресурсів залежно від їх видів та цільового використання. Деталізація основних законодавчих вимог в частині формування методології бухгалтерського обліку земельних ресурсів здійснюється на третьому, четвертому та п'ятому рівнях нормативного регулювання.

Третій рівень нормативного регулювання містить перелік національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, які визначають основні організаційні та методичні засади облікового відображення операцій з земельними ресурсами та порядку представлення інформації про їх стан у звітності підприємства. Характеристика основних національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в частині регулювання питань визнання, оцінки та облікового відображення земельних ресурсів представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика основних національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності з питань регулювання облікового відображення операцій із земельними ресурсами

№ з/п	Нормативний документ	Характеристика
1	2	3
1	П(С)БО 7 “Основні засоби”	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності. Земельні ділянки, які перебувають у власності підприємства та капітальні витрати на поліпшення земель обліковуються у складі основних засобів підприємства
2	П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності. Права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства) включені до числа об’єктів нематеріальних активів
3	П(С)БО 14 “Оренда”	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про оренду необоротних активів та її розкриття у фінансовій звітності. Земельні ділянки (паї), що перебувають в операційній оренді, включаються до складу позабалансових об’єктів бухгалтерського обліку та відображаються за вартістю, зазначеною в договорі оренди. Врегулює питання нарахування та сплати орендної плати за користування земельною ділянкою
4	П(С)БО 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність”	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи, утримувані для продажу та розкриття такої інформації у фінансовій звітності. Якщо земельну ділянку було придбано виключно з метою її подальшого перепродажу, то вона отримує статус нерухомості, яка утримується для продажу
5	П(С)БО 32 “Інвестиційна нерухомість”	Визнає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість та її розкриття у фінансовій звітності. Врегульовано облік інвестиційної нерухомості (власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, утримувані з метою 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) та операційної нерухомості (власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, утримувані з метою використання для виробництва, або постачання товарів чи надання послуг, або ж в адміністративних цілях)
6	МСБО 16 “Основні засоби”	Земля належить до окремого класу основних засобів. Земля та будівлі є окремими активами, і їх обліковують окремо, навіть якщо їх придбали разом. Земля має необмежений строк корисної експлуатації і внаслідок цього не амортизується. Справедливу вартість землі визначають на основі ринкових свідчень за допомогою експертної оцінки. Клас капітальних витрат не виділяється

1	2	3
7	МСБО 17 “Оренда” МСФЗ 16 “Оренда”	Визначення для орендарів і орендодавців відповідних облікових політик та розкриття інформації, що їх слід застосовувати до угод про оренду. Врегульовано питання операційної та фінансової оренди землі та будівель, порядок оцінки землі
8	МСБО 38 “Нематеріальні активи”	Встановлює обліковий підхід до нематеріальних активів. Право користування землею може бути визнано як нематеріальний актив
9	МСБО 40 “Інвестиційна нерухомість”	Визначає обліковий підхід до інвестиційної нерухомості та пов’язані з ним вимоги до розкриття інформації. Земля, утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей визнається інвестиційною нерухомістю
10	МСФЗ 5 “Непоточні активи, утримувані для продажу та припинена діяльність”	Полягає у визначенні бухгалтерського обліку активів, утримуваних для продажу, в тому числі і земельних ділянок
11	МСБО 2 “Запаси”	Запаси включають товари, що були придбані та утримуються для перепродажу, у тому числі, наприклад, товари, придбані підприємством роздрібною торгівлю та утримувані для перепродажу, або земля та інша нерухомість для перепродажу

Проаналізувавши законодавчі документи третього рівня нормативного регулювання облікового відображення земельних ресурсів, можна зробити висновок про наявність спільних та відмінних вимог та положень, що врегульовані на рівні П(С)БО та МСБО.

“Відмінні риси між П(С)БО та МСФЗ можна пояснити тим, що МСФЗ носять загальний рекомендаційний характер та не враховують національних особливостей ведення бухгалтерського обліку” [3, с. 39].

Наявність відмінних ознак в регулюванні облікового відображення земельних ресурсів зумовлює потребу їх врахування при організації бухгалтерського обліку об’єктів земельних відносин. Так, в національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності, земля не розподіляється на категорії, що впливає на порядок її оцінки та відображення в бухгалтерському обліку. Від того наскільки правильно визначений вид землі та встановлено її цільове призначення залежить порядок її визнання, оцінки та відображення як об’єкта бухгалтерського обліку, що в подальшому відображається у звітності.

“Дуже важливою проблемою, яка постає перед обліком землі і земельних відносин є удосконалення нормативно-правової бази цієї ділянки обліку, яка б мала бути чіткою, зрозумілою і доступною, передусім для аграріїв-практиків. Проте ні у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і звітності, ні у вітчизняних облікових стандартах немає чіткої законодавчої регламентації обліку земельних ділянок, що мають різне цільове призначення, а також прав користування ними, віднесення їх до балансу підприємств та організацій різних форм власності” [4, с. 84].

Погоджуємось з В.В. Івановою, що “порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів показує що в МСФЗ приділяється увага лише основним аспектам бухгалтерського обліку активів, оскільки створення більш детальних стандартів зробило би неможливим їх застосування іншими країнами” [5, с. 67].

Наявність протиріч та недоліків нормативного регулювання обліку земельних ресурсів, обмежені вимоги щодо розкриття інформації про операції із земельними ресурсами позбавляє можливості отримання зацікавленими користувачами та інвесторами інформації, яка є важливою для прийняття рішень.

“Нажаль, в сьогоденній ситуації, коли фінансова звітність готується лише формально на виконання вимог законодавства, а бухгалтер більшу частину свого часу витрачає на оптимізацію оподаткування, якість та достовірність фінансової звітності за МСФЗ, яку складають українські підприємства, ставиться під сумнів” [6, с. 25].

Наявність різниці у підходах та існування протилежних вимог до облікового відображення операцій з земельними ресурсами, що наведені в П(С)БО та МСБО, призводять до необхідності суттєвих доопрацювань і доповнень діючого нормативного базису в напрямі його пристосування до галузевої специфіки функціонування суб’єктів господарювання.

“Відсутність належного нормативного врегулювання питань облікового відображення відносин, що формуються при суборенді та оренді цілісно-майнових комплексів у складі земельних ділянок, неопрацьованість законодавчих вимог до облікового відображення операцій з розпорядження земельними ресурсами в результаті можуть зумовити викривлення реального фінансового стану підприємства. Представлення в стандартах бухгалтерського обліку фрагментарних вимог до облікового відображення земельних ресурсів, врегулювання лише загальних вимог до обліку земельних ділянок та прав користування ними в складі активів підприємства, відсутність рекомендацій з відображення земельних ресурсів у звітності та примітках дозволяють зробити висновок, що діюча нормативна база з обліку земельних ресурсів та прав

користування ними характеризується відсутністю системності та взаємоузгодженості. Зазначена ситуація ускладнює здійснення контролю за станом, рухом та використанням земельних ресурсів” [6, с. 229].

Запровадження процесу демонополізації власності на земельні ресурси актуалізує питання розробки взаємоузгодженого законодавчого підґрунтя бухгалтерського обліку операцій, які виникають в процесі формування інституту приватної власності та прав користування земельними ресурсами. Наявність неузгодженостей та відмінностей у діючих П(С)БО та МСБО, відсутність чіткої регламентації порядку облікового відображення земель на правах користування як окремого об’єкта у складі активів підприємства з урахуванням галузевої специфіки діяльності зумовлюють потребу у розробці додаткових нормативних документів або внесенні змін і доповнень до діючих.

Серед науковців існує декілька пропозицій щодо виходу із ситуації, яка сформувалась в частині регулювання облікового відображення земельних ресурсів та прав користування ними. Зокрема, С. Остапчук вважає, що “сьогодні існує два шляхи формування ефективної методології бухгалтерського обліку, яка б дозволила залучити землі сільськогосподарського призначення до економічного обороту та забезпечила пріоритетне висвітлення цінності земельного капіталу підприємств аграрної галузі: 1) внесення змін до МСФЗ; 2) розробка власного галузевого стандарту” [7, с. 73].

“Перш за все необхідно звернути увагу на недосконалість законодавства в сфері нормативного регулювання обліку земель сільськогосподарського призначення та об’єднати сили науковців і працівників законодавчої влади для створення окремого стандарту, який б регламентував облік земель сільськогосподарського призначення” [8, с. 39]. Прихильниками даного напрямку є: Т. Бінчаровська [8, с. 39], В.М. Метелиця [9, с. 31-32], Т. Одинак [10, с. 298], Н. Ціцька, Г. Брик, Т. Поверляк [4, с. 84]

Ціцька Н., Брик Г., Поверляк Т. зазначають наступне: “поділяємо думку вчених-економістів про необхідність розробки і введення в дію національного стандарту з обліку землі і земельних відносин у сільськогосподарських формуваннях, який обов’язково має враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва, поєднавши передовий зарубіжний і особливості національного досвіду. Цей правовий акт, на нашу думку, має охоплювати як економічну, так і екологічну підсистеми, які мають бути нерозривно пов’язані з національними інтересами” [4, с. 84].

Метелиця В.М. [9, с. 31-32] запропонував до застосування в аграрному секторі національний галузевий стандарт звітності (НГСЗ 1) “Землі, плата та права користування ними в сільському господарстві” та рекомендував норми, які можуть бути використані при розробці цього стандарту, що є найбільш обґрунтованими для застосування вітчизняними суб’єктами аграрного сектору.

Тотожний стандарт запропоновано колективом авторів монографії “Обліково-оціночні аспекти включення землі до економічного обороту” [11]. Особливу увагу концептуальним та методичним засадам впровадження галузевого стандарту обліку земель сільськогосподарського призначення приділено авторами в колективній монографії “Галузеві стандарти обліку та фінансової звітності” [6]. Зокрема, В.М. Жук, Ю.С. Бездушна, Б.В. Мельничук розробили та пропонують для впровадження на методологічному рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення Положення (стандарт) бухгалтерського обліку “Землі сільськогосподарського призначення та права користування ними” та на методичному рівні – Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку та оцінки земель сільськогосподарського призначення.

Погоджуються з необхідністю прийняття галузевих стандартів обліку Л. Шнейдман зазначаючи, що “завжди існує потреба в регулюванні специфічних питань у конкретних галузях діяльності. При цьому галузеві стандарти розкривають особливості застосування національних стандартів у конкретному секторі економіки. Вони не створюють систему, паралельну національним стандартам” [12].

Підтримуємо позицію науковців, що формування належного нормативного забезпечення бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення повинно базуватися на розробці галузевих стандартів. Саме розробка та впровадження галузевого стандарту з обліку земель сільськогосподарського призначення сприятиме законодавчому закріпленню основних організаційно-методичних принципів та засад оцінки, облікового відображення та розкриття у звітності інформації про стан та використання даного виду земельних ресурсів.

Актуальним на сьогодні є також питання врегулювання методичних аспектів облікового відображення операцій з землями несільськогосподарського призначення та прав користування ними. З огляду на складність та комплексний характер питань з облікового відображення операцій із земельними ресурсами (в т.ч. землями сільськогосподарського та землями несільськогосподарського призначення), з метою підвищення результативності управлінських рішень, забезпечення належного нормативного визначення єдиних принципів та правил представлення інформації у фінансовій звітності, запровадження ефективного механізму управління земельними відносинами сприятиме підготовка та затвердження “Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку земельних ресурсів з урахуванням їх видів та цільового призначення”. Основною метою розробки зазначеного нормативного документу є надання пояснень в частині застосування стандартів бухгалтерського обліку та порядку облікового відображення земельних ресурсів залежно від їх виду та цільового використання на рахунках бухгалтерського обліку та у звітності підприємства.

Використання запропонованих Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку земельних ресурсів з урахуванням їх видів та цільового призначення забезпечить спрощення заходів з розробки облікової політики в частині відображення операцій з земельними ресурсами та сприятиме формуванню належного інституційного середовища функціонування суб'єктів земельних відносин.

Враховуючи, запропоновані напрями удосконалення нормативного забезпечення бухгалтерського обліку земельних ресурсів, вважаємо, що система нормативного регулювання третього та четвертого рівнів повинна містити наступні документи (рис. 1).

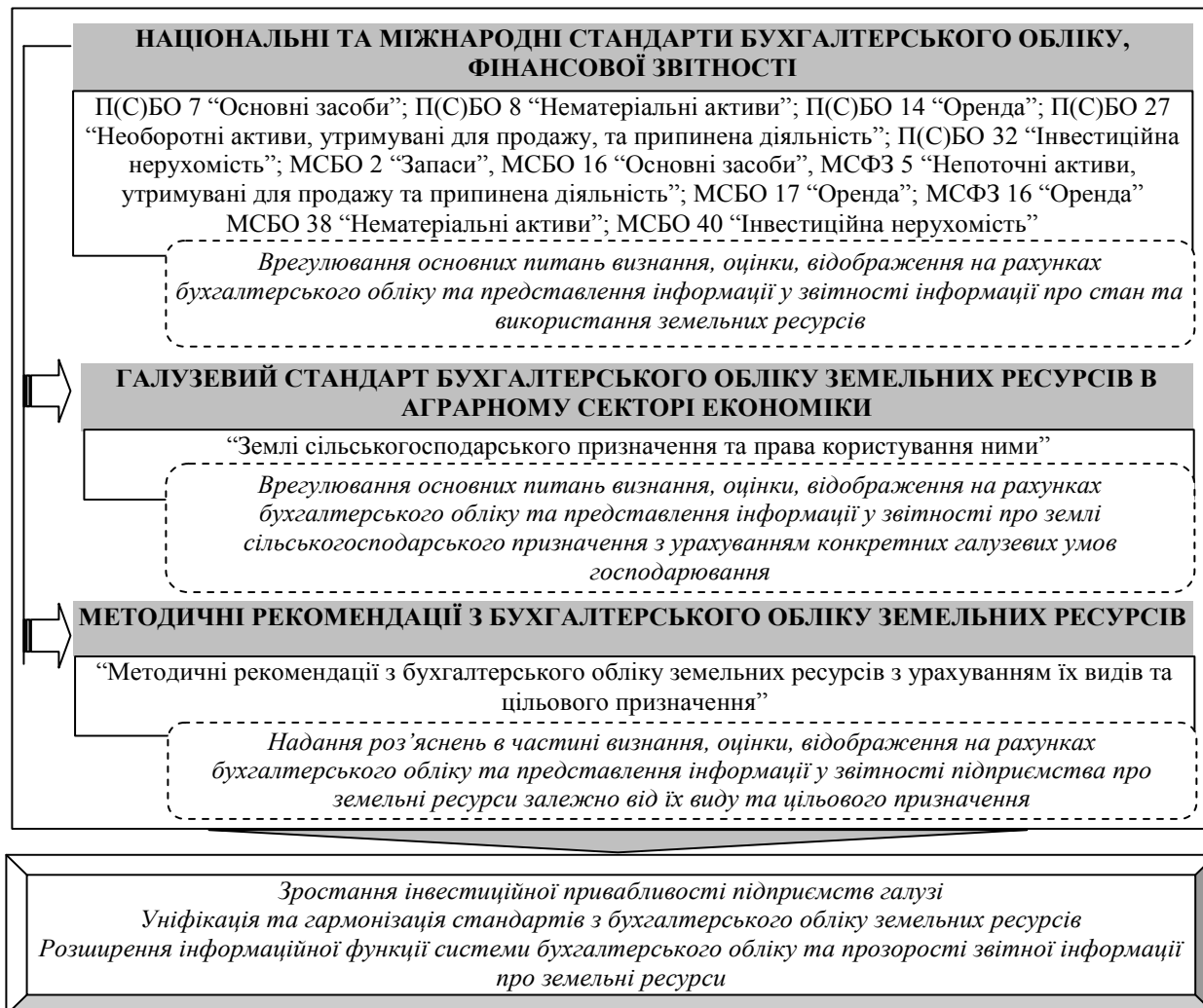


Рис. 1. Напрями удосконалення нормативного регулювання бухгалтерського обліку земельних ресурсів

Використання запропонованих напрямів удосконалення нормативного регулювання бухгалтерського обліку земельних ресурсів з урахуванням їх видів та цільового призначення дозволить пристосувати наявні норми законодавства до галузевих умов функціонування суб'єктів господарювання, а також дозволить посилити достовірність фінансової звітності. Створення законодавчого підґрунтя для облікового відображення операцій із землями сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення в подальшому забезпечить підвищення показників ділової активності та зростання потенціалу земельних відносин.

Останнім рівнем нормативного регулювання бухгалтерського обліку земельних ресурсів є розробка внутрішніх нормативних актів підприємства, які визначають галузеву специфіку облікового відображення та контролю земельних ресурсів. Вважаємо, що розробка наказу про облікову політику повинна базуватися на галузевих стандартах та запропонованих “Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку земельних ресурсів з урахуванням їх видів та цільового призначення”.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна стверджувати про наявність таких негативних моментів в системі нормативного регулювання бухгалтерського обліку земельних ресурсів: неузгодженість окремих положень П(С)БО та МСБО; не системність та фрагментарність регулювання облікового відображення операцій із земельними ресурсами (особливо в частині питань оренди землі); відсутність чітко врегульованих вимог до відображення інформації про стан земельних ресурсів у звітності

підприємства. З метою вирішення зазначених недоліків доведено доцільність доповнення нормативного забезпечення бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення шляхом розробки та впровадження галузевого стандарту бухгалтерського обліку. Для врегулювання методичних аспектів облікового відображення операцій з землями несільськогосподарського призначення та прав користування ними та з метою підвищення результативності управлінських рішень запропоновано розробити та затвердити на законодавчому рівні “Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку земельних ресурсів з урахуванням їх видів та цільового призначення”. Використання запропонованих пропозицій забезпечить запровадження ефективного механізму управління земельними відносинами та законодавче закріплення єдиних принципів та правил представлення інформації про земельні ресурси у фінансовій звітності підприємства. Перспективами подальших досліджень є вивчення питань особливостей організації бухгалтерського обліку земельних ресурсів.

Література

1. Дерій В.А. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю витрат і доходів підприємства / В. Дерій // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – Вип. 2. – С. 77–83.
2. Белінська С.М. Методичні засади обліку земельних ресурсів / С.М. Белінська. // Агросвіт. – 2015. – № 8. – С. 46–48.
3. Даниленко О. Шляхи удосконалення організації обліку основних засобів та інвестиційної нерухомості / О. Даниленко // Аудитор України. – 2015. – № 6 (235). – С. 34–40.
4. Ціцька Н. Облік і оцінка земель сільськогосподарського призначення в сучасних умовах / Н. Ціцька, Г. Брик, Т. Поверляк // Аграрна економіка. – 2016. – Т. 9. – № 3-4. – С. 80–86.
5. Іванова В.В. Облік нематеріальних активів згідно з національним та міжнародним стандартами бухгалтерського обліку / В.В. Іванова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 63–68.
6. Галузеві стандарти обліку та фінансової звітності : колективна монографія / [В.М. Жук, Ю.С. Бездушна, Б.В. Мельничук та ін.] ; за ред. В.М. Жука. – К. : Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки”, 2015. – 368 с.
7. Остапчук С.М. Стандартизація бухгалтерського обліку земель сільськогосподарського призначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/standartizaciya-buhgalterskogo-obliku-zemel-silskogospodarskogo-priznachennya.html>.
8. Бінчаровська Т. Концептуальні основи відображення земельних ресурсів у бухгалтерському обліку сільськогосподарських підприємств / Т. Бінчаровська // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : міжнар. зб. наук. пр. – 2016. – Вип. 4. – С. 36–40.
9. Метелиця В. Запровадження стандарту обліку земель сільськогосподарського призначення як інституту бухгалтерської професії / В. Метелиця // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 3. – С. 27–33.
10. Одинак Т. Проблеми нормативно-правового забезпечення обліку земель сільськогосподарського призначення / Т. Одинак // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна візія та виклики в глобалізації : зб. тез доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених, (м. Тернопіль, 26-27 берез. 2015 р.) / редкол. : Л.П. Амбрик, В.А. Валігура, О.М. Войтенко, С.М. Галещук [та ін.] ; відп. за вип. Т.Я. Маршалок. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – С. 297–298.
11. Обліково-оціночні аспекти включення землі до економічного обороту : колективна монографія / [В.М. Жук, Ю.С. Бездушна, Б.В. Мельничук, В.М. Метелиця, А.І. Коріненко]. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 234 с.
12. Шнейдман Л. 10 лет законодательного регулирования бухгалтерского учета в России: уроки на будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002966>

References

1. Derii V.A. Normatyvno-pravove zabezpechennia obliku i kontroliu vytrat i dokhodiv pidpriemstva / V. Derii // Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu. – 2010. – no. 2. – pp. 77 – 83.
2. Belinska S.M. Metodychni zasady obliku zemelnykh resursiv / S.M. Belinska. // Ahrosvit. – 2015. – no. 8. – pp. 46–48.
3. Danylenko O. Shliakhy udoskonalennia orhanizatsii obliku osnovnykh zasobiv ta investytsiinoi nerukhomosti / O. Danylenko // Audytor Ukrainy. – 2015. – no. 6 (235). – pp. 34-40.
4. Tsitska N. Oblik i otsinka zemel silskohospodarskoho pryznachennia v suchasnykh umovakh / N. Tsitska, H. Bryk, T. Poverliak // Ahrarna ekonomika. – 2016. – T. 9. – no 3-4. – pp. 80-86
5. Ivanova V.V. Oblik nematerialnykh aktyviv zghidno z natsionalnym ta mizhnarodnym standartamy bukhgalterskoho obliku / V.V. Ivanova // Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta poslug. – 2013. – Vol. 1(2). – pp. 63-68
6. Haluzevi standarty obliku ta finansovoi zvitnosti: Kolektyvna monohrafiia / [V.M. Zhuk, Iu.S. Bezduzhna, B.V. Melnychuk ta in.]; Za red. V.M. Zhuka. – K.: Natsionalnyi naukovyi tsentr “Instytut ahrarnoi ekonomiky”, 2015. – 368 pp.

7. Ostapchuk S.M. Standartyzatsiia bukhhalterskoho obliku zemel silskohospodarskoho pryznachennia [electronic journal]. – Available at: <http://magazine.faaf.org.ua/standartizaciya-buhgalterskogo-obliku-zemel-silskogospodarskogo-pryznachennya.html>

8. Bincharovska T. Kontseptualni osnovy vidobrazhennia zemelnykh resursiv u bukhhalterskomu obliku silskohospodarskykh pidpriemstv / T. Bincharovska // Instytut bukhhalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii: mizhnar. zb. nauk. pr. – 2016. – Vol. 4. – pp. 36-40.

9. Metelytsia V. Zaprovdzhennia standartu obliku zemel silskohospodarskoho pryznachennia yak instytutu bukhhalterskoi profesii / V. Metelytsia // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2013. – no. 3. – pp. 27-33

10. Odynak T. Problemy normatyvno-pravovoho zabezpechennia obliku zemel silskohospodarskoho pryznachennia / T. Odynak // Ekonomichni i sotsialnyi rozvytok Ukrainy v XXI stolitti: natsionalna viziia ta vyklyky v hlobalizatsii: zb. tez dop. XII Mizhnar. nauk.-prakt. konf. molodykh vchenykh [m. Ternopil, 26-27 berez. 2015 r.] / redkol.: L.P. Ambryk, V.A. Valihura, O.M. Voitenko, S.M. Haleshchuk [ta in.]; vidp. za vyp. T.Ia. Marshalok. – Ternopil: TNEU, 2015. – pp. 297-298.

11. Oblikovo-otsinochni aspekty vkluchennia zemli do ekonomichnogo oborotu: Kolektyvna monohrafiia / [V.M. Zhuk, Iu.S. Bezdushna, B.V. Melnychuk, V.M. Metelytsia, A.I. Korinenko]. – K.: NNC «Instytut ahrarnoi ekonomiky», 2013. – 234 p.

12. Shneidman L. 10 let zakonodatelnogo rehulyrovaniia bukhhalterskoho ucheta v Rossy: uroky na budushchee [electronic journal]. – Available at: <http://www.ipnpu.ru/article.php?idarticle=002966>

Рецензія/Peer review : 29.12.2017

Надрукована/Printed : 06.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Момотюк Л.Є.

**ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ВИТРАТ
ПРОФСПІЛКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

В статті досліджено теоретичні та практичні питання обліку витрат в профспілкових організаціях. Здійснено групування витрат профспілкової організації відповідно до видів діяльності. Запропоновані практичні рекомендації щодо обліку витрат в профспілках.

Ключові слова: неприбуткові організації, профспілкові організації, витрати, облік.

**THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF EXPENSES ACCOUNTING OF
TRADE-UNION ORGANIZATIONS**

Around the globe in conditions of economic globalization the role of Trade Union organizations has been steadily increasing. Ukraine is not an exception in this process. Therefore, it is important to maintain properly and efficiently records of all economic activities of Trade Union organizations and their costs in particular. As social status, level of legal protection and decent standard of living of the working population of our country depend on proper records management. Therefore, the planning and use of Union revenues and implementation of appropriate cost accounting are relevant for the study. The article considers theoretical and practical issues of cost accounting in Trade Union organizations. All costs of Trade Unions are the costs associated with the provision of free services, implementation of staff members interests representation in enterprises, and their labour and socio-economic rights protection. It has been proposed to implement expenses of Trade Union organizations grouping according to their activities using the ninth grade accounts, which is more analytical, clear and logically correct. Practical recommendations on cost accounting in trade unions were developed. To reflect costs in accounting, it is advisable to use a synthetic account 92 "Administrative expenses" and 94 "Other operating expenses". The operating activity of Trade Union organizations is their statutory activity. Therefore, the sub-account 949 "Other expenses on implementation of statutory activities" it is advisable to keep a record of costs of trade unions operating activities to ensure users information needs should be complemented by analytic accounts, in the context of specific articles of the estimate. That will give the ability to ensure the informative activities and report on planning and use of funds of Trade Union members.

Keywords: non-profit organizations, trade-union organizations, expenses, accounting.

Постановка проблеми. Первинна організація профспілки – це добровільне об'єднання членів профспілки, які, як правило, працюють на одному підприємстві, в установі, організації незалежно від форми власності і виду господарювання, або у фізичної особи, яка використовує найману працю, або забезпечують себе роботою самостійно, або навчаються в одному навчальному закладі [1].

Метою створення профспілкової організації є представництво інтересів членів колективу на підприємствах і захист їх трудових та соціально-економічних прав.

При виконанні своїх функцій, які мають бути встановлені статутом, здійснюють необхідну господарську та фінансову діяльність шляхом надання безоплатних послуг, робіт, створення в установленому законодавством порядку підприємств, установ або організацій із статусом юридичної особи [1]. Здійснюючи свої статутні завдання, профспілкова організація несе низку витрат. Від правильного управління ними залежить соціальний стан, рівень правової захищеності, достойний рівень життя трудового населення нашої країни. Тому питання планування та використання профспілкових надходжень та здійснення належного обліку витрат є актуальним для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання витрат неприбуткових організацій досліджується вітчизняними та зарубіжними науковцями, зокрема вони представлені у наукових роботах Н. Гури, С. Левицької, Я. Олійника, Ю. Кірсанової, О. Кравченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження обліку неприбуткових організацій, залишаються невирішеними та потребують подальших досліджень питання обліку витрат в профспілкових організаціях.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є визначення основних аспектів організації обліку витрат профспілкових організацій для їх оптимізації та забезпечення ефективного виконання їх функцій.

Вклад основного матеріалу дослідження. Організація обліку в профспілках, регламентується Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV [2], національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [3], інструкцією № 291 від 30.11.1999 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [4], рекомендаціями по застосуванню плану рахунків

бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях, затверджених постановою Президії Ради ФПУ від 16.03.2017 р. № П-7-19 [5].

Профспілка – це неприбуткова громадська (недержавна) організація, юридична особа, яка здійснює діяльність встановлену статутними документами, має самостійний баланс, рахунки в банках, печатку. Концептуальними засадами бухгалтерського обліку таких організацій визначаються особливостями створення цих суб'єктів господарювання та ведення діяльності. До них можна віднести такі: виконання відповідних соціально-економічних функцій; відсутність мети отримання прибутку; фінансування за рахунок власних джерел; добровільність створення та незалежність від держави [6].

Неприбуткові організації не мають окремого стандарту, який би регулював їхній облік, а П(с)БО є більш прийнятні для комерційних підприємств, тобто тих, діяльність яких спрямована на отримання прибутку. Тому при визнанні та оцінці витрат профспілкових організацій можуть виникнути невідповідності. [7]

Витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) (п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»).

При визначенні порядку формування інформації про витрати в бухгалтерському обліку профспілкові організації застосовують П(С)БО 16 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318, зі змінами та доповненнями. За ним витрати відображають у бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань (п. 5 П(С)БО 16).

До 16.03.2017 р. профспілкові організації для потреб бухгалтерського обліку керувалися Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку для первинних профспілкових організацій затвердженою постановою Президії ФПУ від 28.09.2000 № П-29-3. відповідно до якої, виключно профспілкові організації які ведуть господарську діяльність та отримують дохід використовували 8 клас рахунків «Витрати за елементами на господарську діяльність», причому 9 клас рахунків «Витрати діяльності» даним планом рахунків не був передбачений. Профспілкові організації які не вели господарську діяльність всі операції надходження та використання коштів, у тому числі безоплатне отримання активів, узагальнювали на рахунку 48 «Цільове фінансування та цільове надходження».

Постановою ФПУ № П-7-19 визнано втрату чинності постанови президії від 28.09.2000 р. № П-29-3 якою був затверджений План рахунків бухгалтерського обліку первинних профспілкових організацій та Інструкцію про застосування такого плану рахунків, та затверджені нові рекомендації по застосуванню плану рахунків бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях.

Відповідно до нових рекомендацій відображення витрат на рахунках бухгалтерського обліку профспілками пропонують використовувати рахунки класів 8 «Витрати за елементами» і 9 «Витрати діяльності» за трьома варіантами:

Перший варіант використання одночасно рахунків класів 8 і 9. Згруповані витрати розподіляються в розрізі елементів на рахунках класу 8 «Витрати за елементами», щомісяця списуються у кореспонденції з: рахунком 92 «Адміністративні витрати» - у частині адміністративних витрат на апарат профспілки; рахунком 94 «Інші витрати операційної діяльності» - у частині інших витрат на здійснення статутної діяльності.

Отже, рахунки 8 класу є транзитними. А інформацію про витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю, а також витрати з податку на прибуток відразу (з рахунків їх обліку) списують на відповідні рахунки: 95 «Фінансові витрати», 97 «Інші витрати», 98 «Податок на прибуток».

Другий варіант дозволяє використання тільки рахунків класу 9 «Витрати діяльності», тоді у вищенаведеній кореспонденції необхідно виключити транзитні записи на рахунках класу 8.

Третій варіант передбачає використання тільки рахунків класу 8 «Витрати за елементами» без розподілу на адміністративні (на утримання апарату профспілки) та статутну діяльність [5].

Якщо профспілкові організації застосовують рахунки тільки класу 8 «Витрати за елементами», то в наведеній кореспонденції слід виключити рахунки класу 9 «Витрати діяльності». А витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю, і витрати з податку на прибуток що відображаються на рахунках: 95 «Фінансові витрати», 97 «Інші витрати», 98 «Податок на прибуток» будуть обліковуватися на рахунку 85 «Інші витрати». Потім згруповані витрати діяльності за елементами на рахунках класу 8 «Витрати за елементами» списуються у кореспонденції: з відповідними субрахунками рахунку 79 «Фінансові результати» - у частині адміністративних, інших витрат операційної діяльності, а також у частині витрат, пов'язаних з фінансовою діяльністю, і витрат з податку [5].

На нашу думку доцільніше, для профспілок які ведуть господарську діяльність використовувати 9 клас рахунків «Витрати діяльності».

Вибір рекомендованих варіантів відображення профспілкових витрат в бухгалтерському обліку має зробити профспілкова організація і вказати в обліковій політиці.

Неприбуткова профспілкова організація повинна ретельно слідкувати за правильністю відображення витрат в обліку, адже на його підставі можна визначити, чи дотримується виконання кошторису організація. Витрати мають чітко відповідати статутним цілям, тобто на утримання апарату

профспілки, реалізацію мети (цілей, завдань) і напрямів її діяльності. Невідповідність витрат встановленим цілям є загрозою втрати статусу неприбутковості.

Усі витрати профспілок – це витрати пов'язані з наданням безоплатних послуг, робіт по здійсненню представництва інтересів членів колективу на підприємствах і захист їх трудових та соціально-економічних прав.

Галузевими статутами профспілкових організацій встановлюється статті витрат профспілкових надходжень. Річна сума надходжень і здійснених за їх рахунок витрат планується в кошторисі доходів і видатків профспілки, що затверджується на засіданні профкому або на профспілкових зборах. Головним чинником вірності і необхідності використання коштів профспілки є додержання демократичних принципів формування кошторису, врахування в ньому волевиявлення членів профспілки.

Кошторисом можуть бути передбачені наступні видатки: на культурно-масову, навчально-спортивну роботу, масові фізкультурні заходи, придбання спортивного та культ інвентарю, оздоровлення членів профспілки та членів їх сімей, матеріальну допомогу членам профспілки, господарські витрати, витрати на відрядження, проведення семінарів, заробітна плата профспілкового апарату з відрахуваннями, придбання новорічних подарунків.

Рахунки 9 класу «Витрати діяльності» застосовуються для узагальнення інформації про витрати операційної, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності організації. За дебетом рахунку цього класу відображаються суми витрат, за кредитом – списання суми витрат у кінці звітнього року або щомісяця на рахунок 79 «Фінансові результати» [4].

Для відображення витрат в бухгалтерському обліку доцільно використовувати синтетичні рахунки 92 «Адміністративні витрати» та 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Адміністративні витрати в профспілкових організаціях це витрати, що потрібні для фінансування обслуговування та управління профспілки. До адміністративних витрат відносяться:

- організаційні витрати на проведення зборів (конференцій) членів профспілки;
- заробітна плата профспілкового апарату з відрахуваннями (якщо за рахунок коштів профспілкового бюджету виплачується зарплата працівникам, звільненим з роботи у зв'язку з обранням їх до складу виборних профспілкових органів), витрати на їх службові відрядження;
- витрати на утримання власних основних засобів, інших матеріальних необоротних активів (амортизація, ремонт, оренда, комунальні послуги);
- послуги сторонніх організацій загальногосподарського характеру: юридичні послуги, аудиторські, охоронні, поштові, транспортні, канцелярські витрати;
- суми податків, зборів (обов'язкових платежів), сплата податків із заробітної плати працівників;
- оплата послуг банку за розрахунково-касове обслуговування, та інші послуги загальногосподарського призначення.

Інші витрати операційної діяльності профспілок складають: собівартість реалізованих виробничих запасів, суму безнадійної дебіторської заборгованості, відрахування до резерву сумнівних боргів, нестачі і втрати від псування цінностей, визнані штрафи, пені, неустойки, інші витрати операційної діяльності. На субрахунку 949 відображається інформація про витрати операційної діяльності, які не знайшли відображення на інших субрахунках рахунку 94, такі як витрати житлово-комунальних і обслуговуючих господарств, дитячих дошкільних установ, будинків відпочинку, санаторіїв та інших організацій оздоровчого і культурного призначення.

Операційною діяльністю профспілкових організацій є їх статутна діяльність. Тому на субрахунку 949 «Інші витрати на здійснення статутної діяльності» доцільно вести облік витрат операційної діяльності профспілок, крім витрат, які відображаються на рахунку 92 "Адміністративні витрати". В розрізі субрахунків на конкретні статті витрат кошторису:

- витрати на культурно-масову (проведення вечорів відпочинку, святкування свят, відвідування кінотеатрів, концертів, театрів, оплата транспорту для проведення маршрутів вихідного дня, проведення дитячих ранків, оплата новорічних подарунків та інше) (рах. 9491);
- витрати на навчальну роботу (проведення семінарів, тренінгів, круглих столів з навчання профактиву)(рах. 9492);
- витрати на спортивно-масову роботу (проведення та організація змагань по всіх видах спорту); (рах. 9493);
- витрати на оздоровлення членів профспілки та членів їх сімей (рах.9494);
- витрати на матеріальну допомогу членам профспілки (рах. 9495);
- витрати на відвідування хворих (рах. 9496);
- інші витрати на здійснення інших статутних цілей (рах. 9497).

Звертаючи увагу, що усі зазначені витрати здійснюються за рахунок коштів, що мають цільове призначення, а отже розрахунок їх сум мають відображатися в кошторисі профспілкової організації на поточний рік та затверджуватися загальними зборами. А ревізійна комісія постійно здійснювати контроль за їх виконанням.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Зміни в обліку відображення витрат в профспілкових організаціях зумовлені причинами належного обліку витрат, для виконання їх статутної

діяльності відповідно до П(с)БО та аргументує здійснення обліку її витрат з використанням 9 класу рахунків, що є більш аналітичним, наочним і логічно правильним.

Проте у мало чисельних профспілкових організаціях, де усі працюють на громадських засадах, не вистачає фінансування на найнеобхідніші статутні цілі, проте працівники згуртовуються, реєструються у органах державної реєстрації для захисту своїх прав та інтересів, здійснювати облік відповідно до нових рекомендацій буде обтяжливо. Тому дослідження особливостей обліку цільового фінансування у профспілкових організаціях є нагальною потребою сьогодення.

Література

1. Про професійні спілки, їх права і гарантії діяльності : закон України (ост. редакція від 02.09.2008) // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua> .
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : інструкція від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
5. Рекомендації по застосуванню плану рахунків бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях. – К. : «Профінформ» ФПУ, 2017. – 96 с.
6. Толмачова А. Концептуальні основи бухгалтерського обліку в профспілкових організаціях / А. Толмачова, Ю. Панченкова, Н. Головай // Економіка і суспільство. – 2017. – № 11. – С. 561–565.
7. Монастирська Т. Облікове забезпечення діяльності ОСББ: теоретичні та прикладні аспекти витрат // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Т. 19. Вип. 1/2 – С. 160–163.
8. Гура Н. Методика бухгалтерського обліку в неприбуткових не бюджетних організаціях / Н. Гура // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12. – С. 3–8.
9. Кірсанова Ю. Бухгалтерський облік для неприбуткових організацій: нові стандарти – нові можливості / Ю. Кірсанова. – К. : Центр інновацій та розвитку, 2000. – С. 81–85.
10. Олійник Я. Проблемні положення методології та організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності неприбуткових організацій / Я. Олійник // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 5. – С. 234–236.

References

1. Pro profesijni spilky, jikh prava i gharantiji dijajlnosti/ Zakon Ukrajinu (ost. Redakcija vid 02.09.2008) // Oficijnyj sajт Verkhovnoji Rady Ukrajinu. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua> .
2. Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajinі: Zakon Ukrajinu vid 16 lypnja 1999 roku № 996-XIV zi zminamy i dopovnennjamy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku «Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajinu vid 7 ljutogho 2013 roku № 73 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Pro zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij: instrukcija vid 30.11.1999 r. № 291 [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
5. Rekomendaciji po zastosuvannju planu rakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku v profspilkovykh orghanizacijakh. – K.: «Profinform» FPU, 2017. – 96s.
6. Tolmachova A. Konceptualjni osnovy bukhghaltersjkogho obliku v profspilkovykh orghanizacijakh / A. Tolmachova, Ju. Panchenkova, N. Gholovaj // Ekonomika i suspiljstvo. – 2017. – # 11. – S. 561-565.
7. Monastyrjska T. Oblikove zabezpechennja dijajlnosti OSBB: teoretychni ta prykladni aspekty vytrat / Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova. – 2014. – T. 19. Vyp. 1/2 – S. 160-163
8. Ghura N. Metodyka bukhghaltersjkogho obliku v neprybutkovykh ne bjudzhetnykh orghanizacijakh / N. Ghura // Bukhghaltersjkyj oblik i audyt. – 2010. – 12. – S. 3-8.
9. Kirsanova Ju. Bukhghaltersjkyj oblik dlja neprybutkovykh orghanizacij: novi standarty – novi mozhlyvosti / Ju. Kirsanova. – K.: Centr innovacij ta rozvytku, 2000. – S. 81-85.
10. Olijnyk Ja. Problemni polozhennja metodologiji ta orghanizaciji bukhghaltersjkogho obliku ta finansovoji zvitnosti neprybutkovykh orghanizacij / Ja. Olijnyk // Biznes-Inform. – 2012. – 5. – S. 234-236.

Рецензія/Peer review : 03.01.2018
Надрукована/Printed : 05.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Воронко О.С.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.1: 338.242

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г.,
ШЕХЛОВИЧ А. М.

Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львів

РУДИК С. А.

Львівський торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Проаналізовано основні показники розвитку інноваційної діяльності в Україні у 2005, 2010–2015 рр. Обґрунтовано необхідність активізації розвитку інноваційних кластерів як ефективного інструменту зміцнення економічної безпеки держави та конкурентоспроможності національної економіки. Встановлено, що результатом розвитку інноваційних кластерів може стати виокремлення їх економічної, соціальної та екологічної функцій як на регіональному, так і на державному рівні. Визначено недоліки нормативно-правового регулювання розвитку інноваційних кластерів. Запропоновано рекомендації органам державного управління щодо підвищення ефективності функціонування інноваційних кластерів шляхом удосконалення податкової, амортизаційної та митної політики, формування інституційних умов для розвитку інституцій венчурного фінансування інноваційної діяльності.

Ключові слова: кластери, кластерна форма організації виробництва, інноваційна інфраструктура, інноваційна діяльність, економічна безпека держави.

VASILTSIV T.,
SHEKHLOVYCH A.

Regional Branch of the National Institute for Strategic Studies in Lviv

RUDYK S.

Lviv University of Trade and Economics

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE CLUSTERS AS A FACTOR OF PROVIDING OF THE STATE ECONOMIC SECURITY

It is established that an activation of scientific and technological progress, the increase of the level of mechanization and automation of production processes, and the rotation of all branches of the economy objectively led to the necessity of forming an innovation-oriented economy as a strategic direction for modernizing the national economy, improving the country's place in the system of international division of labor, the factor of ensuring the competitiveness and the state economic security. The analysis of the state of innovation activity in Ukraine in 2005, 2010–2015 shows the instability of the development of this functional sphere of the economy. It is established that one of the most effective tools for enhancing innovation activity is the introduction of a cluster model in the national economy, which makes it possible to unite within the clusters of resources and competencies that are not available to individual enterprises. It is proved that the innovation cluster is an integral system of enterprises and organizations for the production of a finished innovative product, which includes the entire innovation chain from the development of a fundamental scientific idea to the production and distribution of finished products. The world experience shows that the result of the development of innovative clusters can be the separation of their economic (an accelerating the pace of structural and technological modernization of the real sector of the economy), social (solving problems of intellectual migration and problems of employment, expansion of social opportunities of the state) and ecological (implementation of energy efficiency policy) functions at the regional and state levels. It was identified that the creation of innovative clusters in Ukraine can become an effective means of rebuilding for: (1) territories whose economies are in a state of systemic crisis, for example, eastern regions, where prolonged armed confrontation has led to significant physical destruction of industrial enterprises and infrastructure; (2) depressed territories, whose level of socio-economic development is traditionally lower than the national average; (3) territories with a strong scientific and technological and innovative potential, but due to the low level of development of scientific and technological cooperation in the innovation sphere, they are characterized by insufficient volumes of implementation of innovative products in the industrial sector of the economy; (4) territories that need solving ecological problems. Based on the analysis of the existing legal and regulatory framework for the development of innovative clusters in Ukraine, there are grounds for concluding that its formation and fragmentation are inconsistent. Laws of Ukraine and other normative-legal documents are substantially, basically, not related and often contradict each other. It is proposed recommendations to public administration to improve the efficiency of the functioning of innovative clusters by improving tax, depreciation and customs policies, forming institutional conditions for the development of venture financing institutions for innovation activities.

Keywords: clusters, cluster form of organization of production, innovation infrastructure, innovation activity, state economic security.

Постановка задачі. Активізація науково-технічного прогресу, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів, роботизація фактично всіх галузей економіки об'єктивно зумовили необхідність формування інноваційно орієнтованої економіки як стратегічного напрямку модернізації

національної економіки, покращення місця країни в системі міжнародного поділу праці, чинника конкурентоспроможності та інструменту протидії новим технологічним викликам глобалізації та загрозам, в т.ч. загрозам зумовлених гібридною агресією Російської Федерації. Водночас для України цей пріоритет залишається нереалізованим протягом усього періоду незалежності, оскільки незадовільний стан економічної безпеки багато у чому зумовлений недостатньо ефективним використанням інноваційного та науково-технологічного потенціалу країни, інерційністю комерціалізації вітчизняної науки та освіти, низьким рівнем впровадження новітніх науково-технологічних рішень у виробництво та нерозвиненістю наукомістких виробництв.

Ситуація ускладнюється в умовах підвищеної макроекономічної нестабільності та зовнішньої агресії, що сповільнює трансформаційні процеси та структурні перетворення в інноваційній сфері. Через це потреба інтенсифікації структурно-інноваційних зрушень в економіці ще більше загострилася. Вирішення цього завдання потребує створення системи трансформації знань і результатів інтелектуальної праці у інноваційний ринковий продукт. Важливим чинником підвищення рівня економічної безпеки держави є розвиток інноваційних кластерів, які поєднують представників освіти, науки та бізнесу та забезпечують зворотній зв'язок ринку і сфери наукових досліджень.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми забезпечення економічної безпеки держави досліджені у наукових працях таких вчених, як З. Варналій [4], О. Власюк [2], В. Геєць [7], Я. Жаліло [5], В. Мартинюк [6]. Стратегічні пріоритети та практичні аспекти активізації інноваційної діяльності, формування інноваційної інфраструктури і розвитку інноваційних кластерів актуалізуються у працях О. Амоші [1], О. Собкевич [8], Л. Федулової [9]. Водночас, питання впливу інноваційних кластерів на рівень економічної безпеки держави, формування інструментарію та заходів для впровадження кластерної моделі в національній економіці залишаються малодослідженими.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень, які стосуються зміцнення економічної безпеки держави шляхом впровадження кластерної моделі у національній економіці.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування впливу процесів розвитку інноваційних кластерів на рівень економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Умови глобального ринкового середовища диктують необхідність активізації інноваційної діяльності як найбільш ефективного інструменту зміцнення економічної безпеки держави та конкурентоспроможності національної економіки. Водночас, аналіз стану інноваційної діяльності в Україні протягом 2005, 2010–2015 рр. свідчить про нестабільність розвитку цієї функціональної сфери економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Показники інноваційної діяльності в Україні у 2005, 2010–2015 рр.

(розраховано автором за [3])

Показники	Роки							Абсолютні відхилення (+/-) / Темпи зростання (%) показників 2015 р. до	
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2005	2014
Частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, %	11,9	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	5,4	1,2
Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	8,2	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2	7	3,1
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності, млрд грн.	5,7	8,1	14,3	11,5	9,6	7,7	13,8	2,5 р.	1,8 р.
Освоєно інноваційних видів продукції, найменувань	3152	2408	3238	3403	3138	3661	3136	99,5	85,7
з них нових видів техніки	657	663	615	942	809	1314	966	147,1	73,5
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	6,5	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	-5,1	-1,1
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції за межі України, %	50,0	40,7	29,8	36,9	44,8	29,2	37,4	-12,6	8,2

Так, інноваційна діяльність в Україні характеризується повільними темпами зростання кількості інноваційно активних підприємств у промисловості, чисельність яких у 2015 р. зросла лише на 5,4 %

порівняно з 2005 р., а також незначними обсягами реалізованої інноваційної продукції. Її частка в загальному обсязі реалізованої промислової продукції знизилася з 6,5 % у 2005 р. до 1,4 % у 2015 р. За часткою підприємств, що займалися інноваціями, Україна значно поступається розвинутим країнам світу (у США, Японії, Німеччині й Франції частка інноваційно активних підприємств коливається у межах 70-80 %; у країнах ЄС частка підприємств, що впроваджують інновації, вчетверо більша, ніж в Україні). Відтак основною проблемою в інноваційній сфері залишається низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, що не сприяє пришвидшенню темпів модернізації реального сектора економіки, розширенню місткості внутрішнього ринку, посиленню конкурентоспроможності і підвищенню економічної ефективності національного господарства.

Слід зазначити, що зростання інноваційної активності підприємств можливе за умови застосування інноваційних стратегічних підходів та інструментів, які закладають елементи інноваційної інфраструктури, створюють належні стимули і мотиви для всіх суб'єктів інноваційної діяльності, вибудовують організаційну структуру управління цими процесами, визначають поточні та стратегічні перспективи розвитку інноваційної діяльності та використання її результатів з метою інклюзивного зростання України. Одним з найбільш ефективних інструментів підвищення інноваційної активності є впровадження кластерної моделі у національній економіці, що уможливить об'єднання у межах кластерів ресурсів та компетенцій, недоступних для окремих підприємств.

Метою розвитку інноваційних кластерів є створення економічних умов та стимулів для об'єднання інтересів всіх учасників інноваційного процесу (від генерування знань до реалізації інноваційної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках). У першу чергу йдеться про активізацію діяльності та розвиток таких інноваційних структур, як (1) бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, інноваційні підприємства, тобто виробничо-технологічна інфраструктура; (2) патентно-кон'юнктурні та маркетингові інституції, які покликані передусім забезпечити зниження трансакційних витрат на пошук інформації про інноваційні розробки, партнерів з комерціалізації технологій і винаходів, захист прав інтелектуальної власності суб'єктів господарювання; (3) інституції венчурного фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності як один із найефективніших інструментів залучення інвестицій в інноваційну сферу. Тобто інноваційний кластер є цілісною системою суб'єктів створення інноваційного продукту, що включає весь інноваційний ланцюг від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції.

Світовий досвід свідчить, що результатом розвитку інноваційних кластерів може стати виокремлення їх економічної, соціальної та екологічної функцій як на регіональному, так і на державному рівні. Зокрема, економічна функція передбачає пришвидшення темпів структурно-технологічної модернізації реального сектора економіки завдяки зростанню частки наукоємних та високотехнологічних виробництв, створення замкнених ланцюгів виробництва, розширення місткості внутрішнього ринку інновацій та високих технологій; зростання інноваційної активності промислових підприємств завдяки розвитку кооперації між науково-дослідним та виробничим секторами, розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері; збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів; усунення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів, розвитку міжрегіональних та міжгалузевих коопераційних зв'язків.

Соціальна функція стосується вирішення проблем інтелектуальної міграції та проблем працевлаштування шляхом створення висококваліфікованих робочих місць, підвищення продуктивності праці, формування інтелектуального капіталу. Крім того, доведено, що розвиток інноваційних кластерів позитивно впливає на якість життя населення, розширення соціальних можливостей держави, що приводить до підвищення рівня попиту на інноваційну та науково-технологічну продукцію.

Екологічна функція полягає у реалізації політики енергоефективності та енергозбереження шляхом стимулювання наукових досліджень, розробок і впровадженнь інновацій у цій сфері, збільшення частки маловідходних та екологічно чистих технологій, зниження енергоємності промислового виробництва.

Відтак, є підстави стверджувати, що реалізація кластерної моделі у національній економіці є не лише потужним інструментом, але й невід'ємною умовою економічного зростання, причому не односекторного, а комплексного і системного, адже дозволяє забезпечити посилення міжгалузевих синергетичних зв'язків (система вищої освіти, науки, реальний сектор економіки, інституції фінансово-кредитної та інвестиційної сфери), створити основи запровадження інноваційної моделі структурної перебудови і розвитку економіки.

Слід зазначити, що створення інноваційних кластерів в Україні може стати ефективним засобом відбудови для: (1) територій, економіка яких знаходиться у стані системної кризи, наприклад, східних областей, де тривале збройне протистояння призвело до значного фізичного руйнування промислових підприємств та інфраструктури; (2) депресивних територій, рівень соціально-економічного розвитку яких є традиційно нижчим від середньодержавного, а основною метою державної політики є пошук нових альтернатив інструментів розвитку, підвищення ефективності традиційної економічної діяльності; (3) територій, які володіють потужним науково-технологічним та інноваційним потенціалом, розвинутим підприємницьким сектором, однак через низький рівень розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері, характеризуються недостатніми обсягами та невисокою ефективністю

реалізації інноваційної продукції у виробничому секторі економіки; (4) територій, які потребують вирішення еколого-техногенних проблем внаслідок домінування низькотехнологічних виробництв та добувної промисловості.

Водночас декларування урядом України інноваційної моделі розвитку впродовж усього періоду незалежності так і не було підтверджено системними заходами довгострокового характеру. Створення організаційно-економічних елементів інноваційної інфраструктури, в т.ч. інноваційних кластерів, значною мірою мало стихійний характер без концептуального узгодження із пріоритетами інноваційного розвитку. Це перешкоджало формуванню ефективної інституційної інфраструктури інтеграції науково-дослідної та інноваційної діяльності, яка б відповідала сучасним ринковим вимогам та давала можливість налагодити завершений цикл інноваційної діяльності у промисловості – від створення інновацій до впровадження їх у виробництво.

Крім того, за результатами аналізу існуючого нормативно-правового базису розвитку інноваційних кластерів в Україні є підстави зробити висновок про непослідовність її формування та фрагментарність. Закони України й інші нормативно-правові документи змістовно, в основному, не пов'язані між собою і досить часто суперечать один одному. При цьому, вітчизняні органи державного управління декларують привабливі для інноваційно-активних підприємств умови введення бізнесу, при цьому законодавчо не забезпечують дієві механізми пільгового оподаткування чи бюджетного фінансування науково-технологічної та інноваційної діяльності. Зокрема, статтю розділу V «Особливості в оподаткуванні та митному регулюванні інноваційної діяльності» Закону України «Про інноваційну діяльність» було виключено, скасовано такі податкові пільги як звільнення від сплати податку на прибуток та сплату ПДВ податковим векселем при імпорті. Наслідком цього стало вибудування кластерної моделі, в якій елементи належним чином виконують далеко не всі задекларовані їм функції.

На наше переконання, важливою передумовою формування і реалізації кластерної моделі в цілях зміцнення економічної безпеки України має стати реалізація дієвої (з конкретними кількісно-якісними результатами) державної політики розвитку інноваційної діяльності та використання її досягнень у соціально-економічній сфері, включно з організаційною роботою щодо «площадок» співпраці науково-дослідної сфери, підприємств, інноваційних фірм та інвесторів. Тобто структур, які б поєднували організаційні засоби влади (як центральної, так і місцевої), бізнесових структур, а також освітньо-наукових інституцій, інноваційних та венчурних фірм з метою досягнення органічної взаємодії всіх стадій інноваційного циклу, коли всі суб'єкти злагоджено працюють на кінцевий інноваційний результат.

З метою підвищення ефективності функціонування інноваційних кластерів в контексті забезпечення економічної безпеки держави необхідним видається реформування системи фінансового стимулювання: (1) податкової політики через встановлення податкових преференцій для підприємств, які здійснюють НДДКР при моніторингу ефективності таких пільг, запровадження інвестиційно-інноваційного податкового кредиту щодо сплати податку на прибуток, отриманого від реалізації інноваційної продукції; (2) амортизаційної політики шляхом підвищення норм податкової амортизації основних фондів для виробників високотехнологічної продукції, застосування бонусної амортизації для науково-дослідного та дослідно-конструкторського обладнання; (3) митної політики через передбачення штрафних санкцій за нецільове використання ввезеного без сплати ввізного мита устаткування, обладнання та комплектуючих до них суб'єктами інноваційної діяльності.

Крім того, необхідною умовою ефективного залучення інвестицій в розвиток інноваційної діяльності є формування інституційних умов для розвитку інституцій венчурного фінансування інноваційної діяльності. Йде мова про прийняття Закону України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері», в якому чітко визначити схеми залучення приватного капіталу до фінансування прикладних НДДКР, при цьому забезпечивши власникам приватного капіталу відповідні права на інтелектуальну власність і подальшу комерціалізацію отриманих в ході таких прикладних досліджень результатів, а також передбачити штрафні санкції щодо інституцій венчурного фінансування, які не вкладають кошти у високотехнологічні галузі, а обмежуються традиційними. Доцільними є створення Державного венчурного фонду, який виконуватиме функції прямого фінансування венчурних проєктів з граничним розміром державної участі (50 %) і за допомогою участі у створенні державно-приватних фондів з різними венчурними компаніями з управління активами.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Розбудова дієздатної інноваційної інфраструктури та створення інноваційних кластерів здійснює позитивний синергетичний вплив на економічну безпеку держави шляхом забезпечення зростання частки наукоємних та високотехнологічних виробництв, зростання інноваційної активності промислових підприємств, усунення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів. Важливою передумовою розвитку інноваційних кластерів в Україні має стати реалізація дієвої, з конкретними кількісно-якісними результатами, державної політики розвитку інноваційної діяльності та використання її досягнень у соціально-економічній сфері, включно з організаційною роботою щодо створення «майданчиків» співпраці науково-дослідної сфери, підприємств, інноваційних фірм та інвесторів. Подальші дослідження у цій сфері доречно сконцентрувати над вдосконаленням державної політики розвитку інноваційних кластерів в контексті забезпечення економічної безпеки держави.

Література

1. Амоша О. І. Перспективи формування транскордонних єврорегіональних інноваційних систем і нанотехнологічних кластерів / О. І. Амоша, В. І. Ляшенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2008. – Вип. 3. – С. 159–176.
2. Власюк О. С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О. С. Власюк. – К. : ДННУ «Академія фінансового управління». 2011. – 474 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Економічна безпека / З. С. Варналій, П. В. Мельник, Л. Л. Тарангул та ін. ; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
5. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
6. Мартинюк В.П. Оцінка стану національної економіки на основі інтегрального показника економічної безпеки держави / В.П. Мартинюк // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2013. – № 25 (I). – С. 179–188.
7. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін. ; за ред. В. М. Гейця. – Х. : Інжек, 2006. – 240 с.
8. Собкевич О. В. Розвиток кластерів як чинник інвестиційно-інноваційного зростання економіки України / О. В. Собкевич, А. В. Шевченко // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 3. – С. 3–37.
9. Федулова Л. І. Інноваційні кластери – ядро регіональних інноваційних екосистем / Л. І. Федулова // Мультидисциплінарні академічні дослідження і глобальні інновації: гуманітарні та соціальні науки : Матер. I Міжнар. наук.-практ. конф. (Київський національний лінгвістичний університет, м. Київ, 10–11 вересня 2015 р.). – К. : КНЛУ, 2015. – С. 95–99.

References

1. Amosha O. I., Lyashenko V. I. Prospects for the Formation of Transboundary Euroregional Innovation Systems and Nanotechnological Clusters, Socio-economic problems of the modern period of Ukraine, 2008, pp. 159-176.
2. Vlasjuk O. S. Economic Security of Ukraine in Conditions of Market Transformation and Anti-Crisis Regulation, Kyiv, State Educational and Scientific Institution «Academy of Financial Management», 2011, 474 p.
3. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Economic Security, Ed. S. S. Varnaliy, Kyiv, Knowledge, 2009, 647 p.
5. Zhalilo Y. A. Theory and practice of forming an effective economic strategy of the state: monograph, Kyiv, National Institute for Strategic Studies, 2009, 336 p.
6. Martyniuk V. P. Assessment of the state of the national economy based on the integral indicator of the economic security of the state, Economics, management, entrepreneurship, 2013, pp. 179-188.
7. Simulation of economic security: state, region, enterprise, Ed. V.M. Heyets, Kharkiv, Inzhhek, 2006, 240 p.
8. Sobkevich O. V., Shevchenko A.V. Development of clusters as a factor of investment and innovation growth of the Ukrainian economy, Strategy of development of Ukraine, 2011, pp. 31-37.
9. Fedulova L. I. Innovation clusters – the core of regional innovation ecosystems, Multidisciplinary academic research and global innovations: humanitarian and social sciences: Materials of the I International Scientific and Practical Conference, Kyiv, Kyiv National Linguistic University, 2015, pp. 95-99.

Рецензія/Peer review : 24.01.2018
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Флейчук М. І.

РЗАЄВА Т. Г.,
АНТОНЮК П. П.,
ПОДОКОПНА О. Я.

Хмельницький національний університет, Україна

АНАЛІТИЧНІ ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В статті розглянуто окремі підходи до розуміння інвестиційної привабливості та визначено основні напрями її оцінки на рівні підприємства. Виокремлено ряд індикаторів оцінки інвестиційної привабливості, що формуються за окресленими напрямками оцінки та ґрунтуються на аналізі показників фінансової звітності. Здійснено систематизацію, узагальнення та обґрунтування індикаторів оцінки рівня інвестиційної привабливості за основними напрямками її фінансової оцінки: аналізу майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, рентабельності та ділової активності підприємства.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, фінансова стійкість, майновий стан, аналіз ліквідності, оцінка рентабельності, ділова активність.

RZAEVA T.,
ANTONYUK P.,
PODOKOPNA O.
Khmelnitskyi National University

ANALYTIC INDICATORS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS ON THE INDEXES OF FINANCIAL STATEMENTS

In the article considered some approaches to understanding the investment attractiveness and singled out trends assessment of assessing the investment attractiveness. It considered leading methods of assessing the investment attractiveness and grounded basic of evaluation in the context of theoretical approaches. Systematized, generalized and substantiated the indicators of assessing the levels of investment attractiveness of enterprise for basic directions of it. It proposed the system of indicators is grouped according to these five main directions: assessing property condition of company, financial stability, liquidity of the assets, profitability and assessment of business activity of entity. The indicators of the estimation of the property status make it possible to determine how effectively the company's property is being used and the possible threats of deterioration of the property status. The financial sustainability of the enterprise shows the stability of its activities in the long run. The liquidity indicators of assets allow to assess the level of investment risks in the short term. Indicators of profitability show the effectiveness of the enterprise and characterize the ability of the company to create the necessary profit in the process of economic activity. Indicators for assessing the investment attractiveness of the enterprise on the indicators of turnover will allow you to estimate the rate of rotation of funds, that is, the solvency of the enterprise. The proposed system of indicators for assessing investment attractiveness is based on the indexes of financial reporting as the most accessible and objective source of information about the company. Such an assessment will determine the investment attractiveness of the enterprise from the financial side: to determine the stability of the financial condition of the enterprise, the financial prospects and opportunities for its further development, as well as identify potential threats to reduce the effectiveness of the enterprise and bankruptcy.

Keywords: investment attractiveness of enterprise, financial stability, property status, analysis of liquidity, assessment of profitability, business activity.

Вступ. В сучасних умовах господарювання вагомим напрямком здійснення економічних реформ є активізація інвестиційних процесів. Інвестиційна привабливість є важливою характеристикою діяльності підприємства, оскільки залежить від його можливостей підприємства. Оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства дає змогу керівництву підприємства виявити слабкі місця фінансово-господарської діяльності та прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо покращення стану й подальшого розвитку підприємства. Для зовнішніх користувачів (інвесторів, кредиторів, акціонерів) оцінка інвестиційної привабливості дає змогу отримати необхідну інформацію щодо потенціалу можливого об'єкта інвестування та вирішити про доцільність вкладання коштів. Тому, за сучасних умов все більше уваги приділяється вирішенню як теоретичних, так і практичних питань, пов'язаних з розумінням сутності інвестиційної привабливості, її оцінки та діагностики, як важливої умови здійснення ефективної інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні і практичні питання інвестування, та власне оцінки інвестиційної привабливості знайшли відображення в наукових працях як вітчизняних, так і закордонних економістів, таких як І.А. Бланк, О.С. Богма, І.М. Вахович, І.В. Гвоздецька, М.Д. Джонк, Л.М. Докієнко, А.А. Дискіна, А.О. Єпіфанов, С.В. Ковальчук, Д. Норкотт, П. Хавранек, У. Шарп та ін. Значна кількість наукових праць й важливі досягнення в теорії і практиці управління інвестиційною діяльністю є дискусійні питання, які потребують певного удосконалення та подальшого розвитку. Зокрема, визначення цільових напрямків оцінки інвестиційної привабливості та формування обґрунтованого набору індикаторів в рамках кожного напрямку дослідження.

Метою дослідження є дослідження існуючих підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства та виокремлення індикаторів оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової

звітності. Мета статті досягається шляхом виконання основних завдань, а саме: вивчення сутті інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта аналізу, обґрунтування й дослідження основних напрямів та підходів до формування системи показників оцінювання інвестиційної привабливості; систематизація, узагальнення та обґрунтування основних індикаторів оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В теорії не існує єдиного загальноприйнятого розуміння терміну «інвестиційна привабливість підприємства». Підприємство повинно максимально підвищувати свою інвестиційну привабливість для того, щоб інвестор вклав гроші саме в його проект, тому дефініція поняття «інвестиційна привабливість» має суттєве значення при активізації інвестиційного процесу, а більш повне його розуміння дозволить прискорити процес залучення іноземних інвестицій в українські підприємства.

На думку І.О. Бланка інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика окремих фірм – об'єктів можливого інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів та перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості [2, с. 400].

Ковальчук С.В., Гвоздецька І.В. визначають інвестиційну привабливість підприємства як якісну та кількісну характеристику доцільності інвестування об'єкта підприємницької діяльності, яка базується на визначенні його фінансово – економічного стану та можливості реалізації його маркетингового потенціалу [6, с. 30]. Тобто автори наголошують на фінансово-економічному та маркетинговому потенціалі.

А.О. Єпіфанов розкриває інвестиційну привабливість як справедливу кількісну та якісну характеристику зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування (ставлення підприємства до відповідної галузі, місцезнаходження підприємства, відносини з владою та зовнішнім середовищем, власники, фінансовий стан і менеджмент, виробничий потенціал і стадія життєвого циклу) [5, с. 178].

Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства – це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування з точки зору його наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності.

В економічній літературі підходи до розуміння інвестиційної привабливості значно різняться. Дослідники пропонують певну методичку, пропонує свою систему інтегральних і комплексних фінансових показників (табл. 1). Проаналізувавши підходи різних авторів до формування складу показників для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства [7, с. 136-137], автори виділяють п'ять основних груп показників, а саме: показники майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності активів, рентабельності та ділової активності.

Успішна діяльність підприємства в умовах ринкової економіки багато в чому визначається ефективним функціонуванням системи управління майном, яка повинна бути спрямована на його збереження й оптимальне використання. Саме майно підприємства пов'язано з його здатністю генерувати майбутні грошові потоки, які забезпечують безперервність його діяльності та визначають ринкову вартість. Управління майновим станом виступає визначальним і стратегічно важливим чинником забезпечення стійкого фінансового стану підприємства, а отже і забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Таблиця 1

Напрями формування системи показників оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Автор	Групи індикаторів оцінки інвестиційної привабливості за напрямами дослідження
О.С. Богма [2, с. 18]	Показники стану і використання основних засобів; показники ліквідності; показники фінансової стійкості; показники рентабельності; показники ділової активності.
І.М. Вахович, І.В. Олександренко, М.С. Забедюк [3, с. 157]	Інтегральний показник майнового стану; інтегральний показник ліквідності активів; інтегральний показник фінансової стійкості; інтегральний показник прибутковості; інтегральний показник ділової активності; інтегральний показник ринкової активності.
А.А. Дискіна [4, с. 322]	Оцінювання майнового стану; оцінювання ліквідності; оцінювання фінансової стійкості; оцінювання рентабельності; оцінювання ділової активності; оцінювання динаміки.
А.О. Єпіфанов [5, с. 195]	Показники ліквідності; показники фінансової стійкості; прибутковість капіталу; оборотність капіталу.
С.В. Ковальчук, І.В. Гвоздецька [6, с. 123]	Оцінювання майнового стану; оцінювання ліквідності; оцінювання фінансової стійкості; оцінювання рентабельності; оцінювання ділової активності.

Показники оцінки майнового стану дають змогу визначити, не лише наскільки ефективно використовується майно підприємства, а й виявити можливі загрози погіршення майнового стану

підприємства або ж резерви для його покращення в майбутньому. На нашу думку, варто виділити для оцінки майнового стану наступні чотири показники: коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, фондвіддача та коефіцієнт реальної вартості майна (табл. 2). Така система показників дозволить визначити рівень технічного стану основних засобів, їх оновлення та ефективності використання.

Фінансова стійкість підприємства показує стабільність його діяльності в довгостроковій перспективі і характеризується співвідношенням власних і запозичених коштів. Показники фінансової стійкості показують стан фінансових ресурсів підприємства та його здатність здійснювати основну та інші види діяльності безперебійно, отримуючи при цьому прибуток.

Найбільш доцільними індикаторами для визначення фінансової стійкості підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є: коефіцієнти автономії, маневреності власного капіталу, фінансового левериджу та забезпеченості власними оборотними коштами (табл. 3). Це дозволить оцінити рівень незалежності діяльності підприємства від зовнішніх кредиторів, якість управління коштами підприємства, виявити можливі загрози для його стабільного функціонування в майбутньому, а отже і ступінь захищеності майбутніх інвестицій.

Таблиця 2

Індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками майнового стану

Показник	Характеристика показника	Мінімальне значення	Бажана тенденція зміни
Коефіцієнт придатності основних засобів	Характеризує динаміку роботи підприємства та показує, яка частина основних засобів є придатною для експлуатації в процесі господарської діяльності	0,5	збільшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Характеризує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів	0,1	збільшення
Фондвіддача	Характеризує ефективність використання основних засобів	0,01	збільшення
Коефіцієнт реальної вартості майна	Показує, яку частку у вартості майна становлять засоби виробництва та визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва.	0,5	збільшення

Аналіз ліквідності – це аналіз показників фінансового стану, який показує, як швидко підприємство може безперешкодно продати свої активи, одержати гроші і повернути борги у міру настання строку їх повернення. Вона полягає у можливості підприємства швидко розраховуватись за допомогою наявного на балансі майна по своїх зобов'язаннях. Від рівня ліквідності залежить платоспроможність підприємства, тобто його можливість своєчасно задовольнити платіжні вимоги постачальників, повернути кредити і позики, виплатити заробітну плату, здійснити платежі до бюджету.

Таблиця 3

Індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової стійкості

Показник	Характеристика показника	Мінімальне (максимальне) значення	Бажана тенденція зміни
Коефіцієнт автономії	Характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих в його діяльність	0,5	збільшення
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності	0,5	збільшення
Коефіцієнт фінансового левериджу	Показує скільки довгострокових позикових коштів використано для фінансування активів підприємства поряд із власними коштами	1	зменшення
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Показує яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу	0,1	збільшення

Коефіцієнти ліквідності визначаються відношенням величини ліквідного майна, тобто засобів, які можуть бути використані для оплати боргів до поточних зобов'язань. На нашу думку, найбільш доцільними

для визначення ліквідності підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є коефіцієнти покриття, абсолютної та швидкої ліквідності та маневреності власних оборотних коштів (табл. 4).

Таблиця 4

Індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками ліквідності активів

Показник	Характеристика показника	Нормативне значення	Бажана тенденція зміни
Коефіцієнт покриття	Дає загальну оцінку ліквідності поточних активів, включаючи запаси і показує скільки поточних активів підприємства припадає на одиницю поточних зобов'язань	1,5	збільшення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути негайно погашена, при необхідності	0,25	збільшення
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості	0,8	збільшення
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Показує здатність відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями, використовуючи власні обігові кошти	0,2	збільшення

Запропонована група індикаторів дозволяє визначити здатність підприємства покрити свої короткострокові зобов'язання наявними активами, і при цьому не збанкрутувати. Тобто, оцінити рівень інвестиційних ризиків в короткостроковій перспективі.

Рентабельність відображає ефективність виробництва та характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Більшість авторів визначають рентабельність як один із головних показників оцінки інвестиційної привабливості, оскільки вона відображає ефективність виробництва та характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва, а отже, не в останню чергу цікавить інвестора [2, с. 19].

На нашу думку, найбільш доцільними показниками рентабельності підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є коефіцієнти рентабельності активів, власного капіталу, реалізації та коефіцієнт Бівера (табл. 5). Запропоновані індикатори характеризують здатність понесених витрат та використаних ресурсів окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства. Тобто вони характеризують здатність підприємства створювати необхідний прибуток у процесі господарської діяльності.

Таблиця 5

Індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками рентабельності

Показник	Характеристика показника	Нормативне значення	Бажана тенденція зміни
Коефіцієнт рентабельності активів	Показує, скільки прибутку за рік одержано на кожен одиницю засобів, вкладених в підприємство, незалежно від джерел формування цих засобів	0,14	зростання
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна грошова одиниця, вкладена акціонерами компанії. Дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого власниками у підприємство.	0,2	зростання
Коефіцієнт рентабельності реалізації	Показує скільки чистого прибутку міститься в кожній грошовій одиниці реалізованої продукції	0,15	зростання
Коефіцієнт Бівера	Показує стан структури балансу. Показує яка частка прибутку направляється на розвиток виробництва та чи не працює підприємство в борг	0,2	зростання

Оцінювання ділової активності визначається результатами та ефективністю поточної виробничої діяльності підприємства. Показники ділової активності дозволяють оцінити наскільки ефективно підприємство використовує свої кошти та залежать від широти ринків збуту продукції, ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання підприємства.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Показники оборотності мають велике значення для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, оскільки швидкість обертання коштів, тобто швидкість перетворення їх в грошову форму здійснює безпосередній вплив на платоспроможність підприємства.

Найбільш доцільними, на нашу думку, показниками ділової активності підприємства, в контексті аналізу його інвестиційної привабливості є коефіцієнти оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості, власного капіталу та запасів (табл. 6). Індикатори оцінки інвестиційної привабливості підприємства за показниками оборотності дозволять оцінити швидкість обертання коштів, тобто швидкість перетворення їх в грошову форму, що має безпосередній вплив на платоспроможність підприємства.

Таблиця 6

Індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками ділової активності

Показник	Характеристика показника	Мінімальне значення	Бажана тенденція зміни
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Показує скільки в середньому дебіторська заборгованість перетворилася на грошові засоби впродовж звітного періоду	0,01	зростання
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Показує скільки підприємству потрібно грошових засобів для сплати виставлених йому рахунків	0,01	зростання
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Показує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одиницю власного капіталу, авансованого в виробництво	0,01	зростання
Коефіцієнт оборотності запасів	Показує наскільки ефективно використовуються запаси на підприємстві	0,01	зростання

Запропонована система індикаторів оцінки інвестиційної привабливості за напрямками оцінки майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності активів, рентабельності та ділової активності ґрунтується на показниках фінансової звітності, як найбільш доступного та об'єктивного джерела інформації про підприємство. Така оцінка дозволить визначити інвестиційну привабливість підприємства з фінансової сторони: визначити стабільність фінансового стану підприємства, фінансові перспективи та можливості його подальшого розвитку, а також виявити можливі загрози зниження результативності діяльності підприємства та банкрутства. Тобто, отриманий комплексний аналіз інвестиційної привабливості підприємства за фінансовими індикаторами буде основою для подальшого вивчення об'єкта інвестування за іншими факторами, такими як маркетингова діяльність, територіальне розміщення, кадровий потенціал тощо, для прийняття інвестиційного рішення.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу розглянути окремі методики аналізу інвестиційної привабливості, які базуються на визначенні впливу різних факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, відповідно до яких, різними авторами, пропонується значна кількість показників за різними напрямками дослідження. В результаті проведеного узагальнення нами було запропоновано систему індикаторів згрупованими за такими п'ятьма основними напрямками, як: оцінювання фінансового стану, що показує можливість підвищення ефективності діяльності підприємства; оцінювання фінансової стійкості, за допомогою якого оцінюється платоспроможність підприємства в довгостроковій перспективі; оцінювання ліквідності, що характеризує платоспроможність підприємства в короткостроковій перспективі; оцінювання рентабельності, яке визначає ефективність здійснення господарської діяльності підприємством та оцінювання ділової активності підприємства, що показує внутрішні умови його діяльності.

Проведенні дослідження потребують подальшого вивчення та удосконалення оцінки інвестиційної привабливості не тільки за базовими фінансовими показниками, а й за нефінансовими показниками інвестиційної привабливості підприємства, що також мають вплив на рішення інвестора. Групування аналітичних індикаторів оцінки інвестиційної привабливості, за окресленими напрямками дасть змогу здійснити оперативний аналіз та об'єктивну діагностику визначених характеристик за показниками фінансової звітності.

Література

1. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления управления финансами / И. А. Бланк. – К. : МП "ИТЕМ, Лтд", "АДЕФ-Украина", 1996. – 534 с.
2. Богма О. С. Використання функції бажаності Харрінгтона в процесі оцінювання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств / О. С. Богма // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 16–21.
3. Вахович І. М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / І. М. Вахович, І. В. Олександренко, М. С. Забудюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11. – С. 154–160.

4. Дискіна А. А. Комплексний підхід до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / А.А. Дискіна // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 2. – С. 320–324.
5. Єпіфанов А. О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А. О. Єпіфанов [та ін.] ; ред. А. О. Єпіфанов. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
6. Ковальчук С.В. Комплексний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування : монографія / С.В. Ковальчук, І.В. Гвоздецька. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 214 с.
7. Лук'янова В. В. Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості в аналізі господарської діяльності підприємства / В. В. Лук'янова, Г. І. Рзаєв, О. Я. Подокопна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2. – Т. 2. – С. 134–140.

References

1. Blank Y. A. Stratehiya y taktyka upravleniya upravleniya finansamy / Y. A. Blank – К:МР "УТЕМ, Ltd", "АДЕФ-Україна", 1996. – 534 p.
2. Bohma O. S. Vykorystannia funktsii bazhanosti Kharrinhtona v protsesi otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti vitchyznianskykh pidpriemstv / O. S. Bohma // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2013. – № 3. – P. 16-21. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vznu_eco_2013_3_5.pdf.
3. Vakhovych I. M. Metodyka otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstva / I. M. Vakhovych, I. V. Oleksandrenko, M. S. Zabediuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – №11 – P. 154 – 160.
4. Dyskina A. A. Kompleksnyi pidkhd do otsinky investytsiinoi pryvablyvosti promyslovykh pidpriemstv / A.A. Dyskina // Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu. – 2011. – № 2. – P. 320-324.
5. Iepifanov A. O. Otsinka kredytspromozhnosti ta investytsiinoi pryvablyvosti subiektiv hospodariuvannia : monohrafiia / A. O. Yepifanov [ta in.] ; red. A. O. Yepifanov. – Sumy : UABS NBU, 2007. – 286 p.
6. Kovalchuk S.V., Hvozdetzka I.V. Kompleksnyi pidkhd do otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv mashynobuduvannia : monohrafiia / S.V. Kovalchuk, I.V. Hvozdetzka. – Khmelnytskyi : KhNU, 2011. – 214p.
7. Lukianova V. V. Metodyky intehralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti v analizi hospodarskoi diialnosti pidpriemstva / V. V. Lukianova, H. I. Rzaiev, O. Ya. Podokopna // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 2. – Т. 2. – P. 134-140.

Рецензія/Peer review : 20.11.2017
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Войнаренко М.П.

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В статті досліджено сутність категорії «інвестиційна активність», надано її визначення. В сучасних умовах господарювання рівень інвестиційної активності є однією з найточніших характеристик якості економічного зростання. Зазначено, що інвестиційна активність – основа соціально-економічного прогресу та забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Також зроблено акцент на принципи, дотримання яких сприятиме ефективному управлінню інвестиційною активністю підприємств. У роботі проаналізовано основні тенденції інвестиційного розвитку вітчизняних промислових підприємств. Доведено, що інвестиційна активність на сучасному етапі залишається на незадовільному рівні та не забезпечує того ефекту, який сприяв би розвитку української економіки. Відповідно, в статті внесено пропозиції щодо поживлення інвестиційної активності промислових підприємств.

Ключові слова: інвестиційна активність, інвестиційна діяльність, капіталовкладення.

CHEREP A.,
IVANOVA A.

Zaporizhzhya National University

INVESTMENT ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS A FACTOR OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

In the article is given the essence of the category "investment activity" is investigated, its definition. In today's economic conditions, the level of investment activity is one of the most accurate characteristics of the quality of economic growth. It was noted that investment activity is the basis of socio-economic progress and ensuring the competitiveness of business entities. Most often, in the economic literature, the concepts of "investment activity" and "investment activity" are identified, but they have a different essential meaning, because activity is an occupation, an action, and activity in this case is more likely to act as a synonym of intensity. It is shown that the term "investment activity" crosses the meaning of the term "investment climate", due to which these categories are often replaced, but in this context, under the investment climate, it is better to understand the environment in which the investment processes take place. It was noted that the main objective of the investment activity of the enterprise is to provide effective ways of implementing the investment strategy of the enterprise. The emphasis is also placed on the principles, the observance of which will help to effectively manage the investment activity of enterprises. The paper analyzes the main tendencies of investment development of domestic industrial enterprises. It is proved that investment activity at the present stage remains at an unsatisfactory level and does not provide the effect that would contribute to the development of the Ukrainian economy. Accordingly, the article made recommendations on increasing the investment activity of industrial enterprises, including improvement of the legislative framework, the creation of a clear strategy for the development of the economy and measures for its implementation, the elimination of corruption, the reduction of tax pressure and the like.

Key words: investment activity, investment activity, investment.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економічної думки підвищується увага до інвестицій, як чинника стрімкого економічного зростання та інвестиційного розвитку підприємств. Саме за рахунок динамічного зростання інвестицій здійснюється економічне зростання, технологічна модернізація, і на цій основі підвищуються кількісні та якісні показники господарської діяльності.

З кожним роком зростання та розвиток економіки вимагає від сучасних підприємств оновлення техніко-технологічної бази, закупівлі нового обладнання, удосконалення виробництва, інноваційної активності, покращення якості та, найголовніше, високої конкурентоспроможності продукції. Для вирішення цих проблем і розширення напрямів своєї діяльності підприємства потребують значних інвестиційних ресурсів. Відповідно, розвиток підприємництва знаходиться у функціональній залежності від рівня його інвестиційної активності.

У сучасній економіці рівень інвестиційної активності є однією з найбільш точних ознак, що характеризують якість економічного зростання і можливість соціального прогресу.

Інвестиційна активність являє собою основу економічного зростання та забезпечує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Актуальність інвестиційної активності підприємств в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин інвестування є не тільки джерелом одержання прибутку підприємствами, але й основним фактором зростання економіки країни в цілому.

Аналіз останніх джерел. Поняття «інвестиційна активність» недостатньо вивчене та, з огляду на сучасні економічні умови, є об'єктом детального інтересу з боку дослідників. Питання, пов'язані з дослідженням інвестиційної активності, розглядаються багатьма вченими, такими як Амоша О., Брюховецька Н., Музиченко А. [1, 2, 4]. Вони у своїх дослідженнях проводили оцінку інвестиційної активності підприємств, висували пропозиції щодо її поживлення.

Малютін О. та Гладка У. вивчали питання пов'язані з інвестиційним кліматом та регулюванням інвестиційної активності [5]. Щерба А., Щербань О. та Коритько Т. вивчали питання щодо визначення самого поняття «інвестиційна активність» та проводили її дослідження [3, 8].

Сьогодні багато науковців ототожнюють поняття інвестиційної активності та інвестиційної діяльності, проте такий підхід є необгрунтованим. Відповідно, це вимагає проведення подальших досліджень у цьому напрямку.

Метою статті є дослідження сутності категорії «інвестиційна активність», визначення її стану на сучасному етапі та, відповідно до цього, розробка рекомендацій щодо поживлення інвестиційної активності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі поняття «інвестиційна активність» є об'єктом пильної уваги сучасної науки. Найчастіше поняття «інвестиційна активність» та «інвестиційна діяльність» неправомірно ототожнюються, маючи при цьому різне сутнісне значення. Так, діяльність – це заняття, праця, дії, у той час як активність передбачає діяльну участь, діяльний стан.

Інвестиційна активність є складовою частиною як інвестиційного клімату, так і інвестиційної системи та всього інвестиційного процесу. Рівень інвестиційної активності вітчизняних підприємств ілюструє якість економічного прогресу всієї країни.

В економічних дослідженнях зустрічаються такі термінологічні поєднання поняття «активність»: ділова, підприємницька, господарська, фінансова, виробнича, інноваційна, винахідницька, інвестиційна. Таким чином, словосполучення «інвестиційна діяльність» та «інвестиційна активність» в економічній літературі мають різне сутнісне значення.

Поняття «інвестиційна активність» перетинається за змістом з поняттям «інвестиційний клімат», за рахунок цього дані поняття часто підміняють. Проте на нашу думку, під інвестиційним кліматом вірніше розуміти середовище, в якому відбуваються інвестиційні процеси.

Інвестиційна активність формується під впливом політичних, економічних, юридичних, соціальних та інших факторів, що визначають умови інвестиційної діяльності та ступінь ризику інвестицій.

Таким чином, інвестиційна активність є результатом тісної взаємодії двох факторів – можливостей інвестування та інвестиційних ризиків.

Проаналізувавши багато підходів до визначення категорії «інвестиційна активність», можемо надати таке визначення: інвестиційна активність – це інтенсивність реалізації інвестиційного потенціалу з урахуванням інвестиційних ризиків. Основна мета інвестиційної активності на мікрорівні – забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємств. Ефективне управління інвестиційною активністю передбачає дотримання основних принципів:

- управління має бути динамічним;
- воно повинно легко коригуватися та інтегруватися у загальну систему управління;
- управлінські рішення мають формуватися на основі комплексного та системного підходу;
- управління повинно орієнтуватися та узгоджуватися із стратегічними цілями розвитку суб'єктів господарювання.

Для визначення рівня інвестиційного розвитку вітчизняних промислових підприємств, проаналізуємо на основі таблиці 1 тенденції їх діяльності в розрізі основних галузей (рис. 1, табл. 1) [6].



Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій за видами промислової діяльності

Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності у 2010–2017 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	9 міс. 2017
Промисловість	55384,4 100%	78725,8 100%	91598,4 100%	97574,1 100%	86242 100%	87656 100%	117753,6 100%	87180,8 100%
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15261,1 27,6%	22097,7 28,1%	22293,5 24,3%	21624,8 22,2%	20010,6 23,2%	18466,3 21,1%	22545,6 19,1%	21442,1 24,6%
Переробна промисловість	30151,9 54,4%	42161,3 53,6%	42276,8 46,2%	44717,9 45,8%	42474,4 49,3%	46219,1 52,7%	62223,3 52,8%	47244,2 54,2%
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	8510,2 28,2%	12061,5 28,6%	13279,7 31,4%	14941,3 33,4%	13486,7 31,8%	13548,5 29,3%	21291 34,2%	12761,8 27%
Текстильне виробництво	479,9 1,6%	539,4 1,3%	371,6 0,9%	481,5 1,1%	623 1,5%	987 2,1%	1795,7 2,9%	1083,4 2,3%
Вироблення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	1387,1 4,6%	3596,4 8,5%	2258,4 5,3%	2433,9 5,4%	2011,8 4,7%	4031,1 8,7%	4958,5 8%	4459,4 9,4%
Виробництво коксу та нафтопродуктів	1418,4 4,7%	1602,5 3,8%	1237,5 2,9%	674,6 1,5%	534,2 1,3%	579,6 1,3%	759 1,2%	423,9 0,9%
Виробництво хімічних речовин	2440,6 8,1%	2767,7 6,6%	3436,6 8,1%	2653,6 5,9%	2174,6 5,1%	1679,7 3,6%	1708,5 2,7%	2292,4 4,8%
Виробництво основних фармацевтичних продуктів	565,7 1,9%	802,5 1,9%	824,2 1,9%	1073 2,4%	1413,2 3,3%	1622,8 3,5%	1597,9 2,6%	1203,5 2,9%
Виробництво гумових і пластмасових виробів	3801,7 12,6%	4241,3 10,1%	3790 9%	4231,7 9,5%	3989 9,4%	3817,7 8,3%	6255,1 10,1%	5975,6 12,2%
Металургійне виробництво	6695,4 22,2%	9787 23,2%	9227,8 21,8%	10875 24,3%	11833,6 27,9%	12470 27%	14662,8 23,6%	10795,7 22,9%
Виробництво комп'ютерів, електронної продукції	227,9 0,8%	408,7 1%	501 1,2%	194,5 0,4%	224,5 0,5%	420,8 0,9%	537,1 0,9%	463,5 0,9%
Виробництво електричного устаткування	663,5 2,2%	632,7 1,5%	673,4 1,6%	1000,3 2,2%	601,7 1,4%	584,8 1,3%	1402,3 2,3%	1226,5 2,6%
Виробництво машин та устаткування	1581,7 5,2%	2162,2 5,1%	2781,5 6,6%	2132,1 4,8%	2020,8 4,8%	1945,4 4,2%	2318,3 3,7%	1963,5 4,2%
Виробництво автотранспортних засобів	1680,2 5,6%	2422,7 5,7%	2815,4 6,7%	3122,9 7%	2627,7 6,2%	3332,1 7,2%	3388,1 5,4%	3222,2 6,8%
Інші види переробної промисловості, ремонт і монтаж машин	699,6 2,3%	1136,7 2,7%	1079,7 2,6%	903,5 2%	933,6 2,2%	1199,6 2,6%	1549 2,5%	1372,8 2,9%
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	9279,9 16,8%	13475,1 17,1%	25381,8 27,7%	29309,5 30%	22895 26,5%	21347,2 24,4%	30733,5 26,1%	16998 19,5%
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	691,5 1,2%	991,7 1,3%	1646,3 1,8%	1921,9 2%	862 1%	1623,4 1,9%	2251,2 1,9%	1496,5 1,7%

Отже, близько 40% усього обсягу капітальних інвестицій у 2010-2016 рр. спрямовувалося у промисловий сектор. Незважаючи на зростання частки промисловості у структурі капітальних інвестицій за 7 років та значне зростання обсягів інвестицій у промисловий сектор (з 55 млрд грн у 2010 році до 117 млрд грн у 2016 році), аналіз структури капітальних інвестицій у промисловість свідчить про зменшення частки переробної промисловості з 54,4% до 52,8%.

У структурі переробної промисловості спостерігається значне збільшення частки виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюну (з 28,2% до 34,2% за 2010-2016 рр.), також зростання демонструє виробництво паперу та деревини. Окрім цього, частка виробництва хімічних речовин та хімічної продукції скоротилася з 8% до 2,7%, частка виробництва гумових та пластмасових виробів зменшилася на 2,6% і у 2016 році становила 10%.

За даними таблиці 1 можемо зазначити, що частка капітальних інвестицій у машинобудування як у структурі переробної промисловості, так і у структурі промисловості загалом залишається дуже низькою – лише 6%. Це критичне значення, адже машинобудівний комплекс є рушійною силою НТП в економіці, адже забезпечує оновлення інших галузей завдяки виробництву прогресивного обладнання, техніки та інструментів.

Для того, щоб забезпечувати структурні зрушення в інших галузях вітчизняної промисловості, просто необхідно нарощувати інвестиції у машинобудування. Звичайно, військові дії та проведення АТО негативно вплинули на процеси інвестування в промисловість.

За 2010–2016 рр. головними джерелами капітальних інвестицій були власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2010 році освоєно 61,7% усіх капіталовкладень, а у 2016 році – 69,3%. Скоротилася частка вкладених коштів з державного бюджету до 2,6% у 2016 році (табл. 2).

Варто звернути увагу на те, що роль іноземних інвесторів у здійсненні інвестування є незначною та не перевищує 3% за усі досліджувані роки. Окрім цього, частка капітальних інвестицій, освоєних за рахунок кредитів банків скоротилася на 5%.

Таблиця 2

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування у 2010–2016 рр.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	180575,5	241286	273256	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1
у т.ч. за рахунок							
коштів державного бюджету	10223,3 (5,7%)	17376,7 (7,2%)	16288,3 (6%)	6174,9 (2,5%)	2738,7 (1,2%)	6919,5 (2,5%)	9264,1 (2,6%)
коштів місцевих бюджетів	5730,8 (3,2%)	7746,9 (3,2%)	8555,7 (3,1%)	6796,8 (2,7%)	5918,2 (2,7%)	14260 (5,2%)	26817,1 (7,5%)
власних коштів підприємств та організацій	111371 (61,7%)	147569,6 (61,2%)	171176,6 (62,6%)	165786,7 (66,3%)	154629,5 (70,5%)	184351,3 (67,5%)	248769,4 (69,3%)
кредитів банків та інших позик	22888,1 (12,7%)	36651,9 (15,2%)	39724,7 (14,5%)	34734,7 (13,9%)	21739,3 (9,9%)	20740,1 (7,6%)	27106 (7,5%)
коштів іноземних інвесторів	3723,9 (2,1%)	5038,9 (2,1%)	4904,3 (1,8%)	4271,3 (1,7%)	5639,8 (2,6%)	8185,4 (3%)	9831,4 (2,7%)
коштів населення на будівництво житла	18885,9 (10,5%)	17589,2 (7,3%)	22575,5 (8,3%)	24072,3 (9,6%)	22064,2 (10,1%)	31985,4 (11,7%)	29932,6 (8,3%)
інших джерел фінансування	7752,5 (4,3%)	9312,8 (3,9%)	10030,9 (3,7%)	8036,7 (3,2%)	6690,2 (3%)	6674,7 (2,4%)	7495,5 (2,1%)

Слід зазначити, що актуальним завданням на сьогодні є підвищення інвестиційної активності іноземних інвесторів, які не поспішають вкладати значні обсяги коштів в економіку України. Несприятливий інвестиційний клімат, недосконала законодавча база, значний рівень корупції та тінізації економіки, нерозвиненість вітчизняної інвестиційної інфраструктури – все це створює перешкоди для здійснення інвестицій іноземними інвесторами.

Більшість інвестицій, що освоюють вітчизняні підприємства, спрямовуються на заміну старого та ремонт встановленого обладнання: у 2015 році 26% та 42% підприємств спрямовували інвестиції на ці напрямки (рис. 2). Надзвичайно негативною тенденцією є те, що за останні 20 років відсоток підприємств, які здійснюють капіталовкладення у впровадження інноваційних технологій скоротився у 2 рази до 15%. Також небезпечним є те, що не збільшується відсоток підприємств, які спрямовують інвестиції на енерго- та ресурсозбереження.

Проведені дослідження дозволили виокремити першочергові завдання, вирішення яких сприятиме пожевліттю інвестиційної активності, а саме необхідно:

- створити чітку стратегію розвитку економіки та визначити основні напрямки та заходи щодо її реалізації;
- розробити механізми розвитку підприємництва, формування дієвої інфраструктури;
- налагодити функціонування ринків землі, праці та капіталу;
- удосконалити законодавчу базу;
- подолати високі політичні ризики;
- зменшити рівні тінізації та корупції;
- знизити податкове навантаження;
- створити реальну та достовірну бази даних про стан промислових підприємств;

- подолати низьку платоспроможність населення;
- створити ефективні механізми довгострокового кредитування підприємств галузі;
- підвищити доступність короткострокових кредитних ресурсів для більшості підприємств;
- популяризувати лізингові послуги.

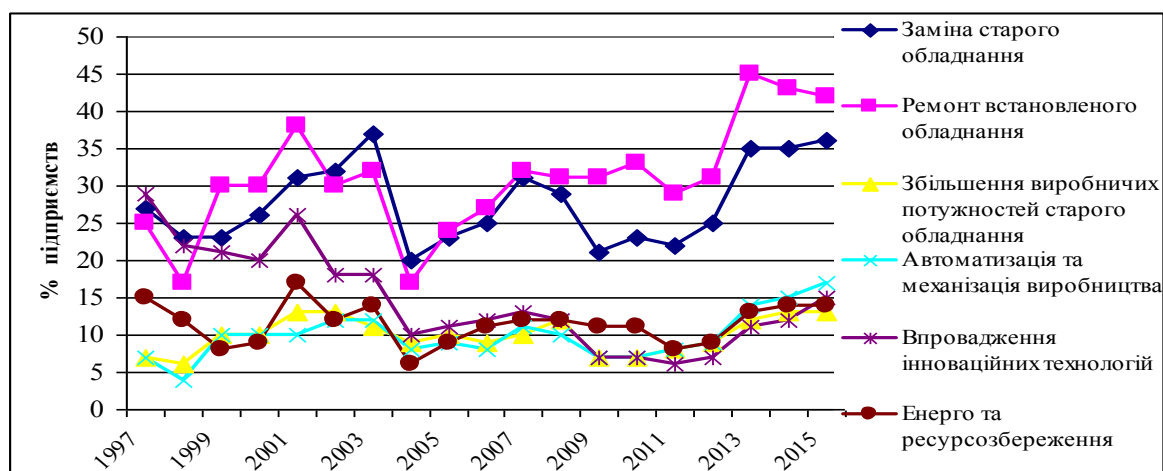


Рис. 2. Динаміка структури інвестицій українських промислових інвестицій

Висновки. Нова реальність вимагає нових підходів до рішення стратегічного завдання економічного розвитку всієї країни – модернізації її господарства, рушійною силою якої виступає інвестиційна складова. Одним із результатів проведеного дослідження є надання визначення категорії «інвестиційна активність», яка являє собою інтенсивність реалізації інвестиційного потенціалу з урахуванням інвестиційних ризиків. В умовах суттєвого погіршення економічної ситуації реальна інвестиційна активність вітчизняних підприємств мало того, що є недостатньою, вона перебуває на край низькому рівні та не забезпечує того ефекту, який би сприяв розвитку української економіки. У ході написання статті була розглянута інвестиційна активність промислових підприємств в розрізі основних галузей промисловості. Відповідно, основна частина інвестицій спрямовується у переробну промисловість (металургія, машинобудування та харчова промисловість). Збільшення розміру інвестицій з року в рік відбувається на фоні одночасного зменшення фактичного приросту. Аналіз інвестицій за джерелами походження свідчить про те, що роль іноземних інвесторів є незначною та вказує на несприятливу дію політичних та економічних чинників. Виконання запропонованих завдань дозволить поживити інвестиційні процеси та підвищити рівень інвестиційної активності підприємств.

Література

1. Амоша О.І. Моделювання та прогнозування економічного розвитку регіонів України / О.І. Амоша, В.М. Геєць, С.О. Довгий, І.В. Сергієнко, В.П. Вишневський. – Київ : Інформ.системи, 2013. – 439 с.
2. Брюховецька Н.Ю. Моделювання інвестиційної привабливості публічного акціонерного товариства як основа прийняття управлінських рішень / Н.Ю.Брюховецька, О.В.Хасанова // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 1. – С. 307–313.
3. Коритько Т.Ю. Оцінка інвестиційної активності промислових підприємств України / Т.Ю. Коритько // Економічний вісник Донбасу. – 2016. – № 3(45). – С. 141–145.
4. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні : навч. посібник / А.С. Музиченко. – К. : Кондор, 2005. – 406 с.
5. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 165–168.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Пугачова М.В. Інвестиційна політика підприємств: статистичне дослідження сучасних тенденцій / М.В. Пугачова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 5. – С. 50–55.
8. Щербань О.Д. Визначення інвестиційної активності українських підприємств / О. Д. Щербань // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 160–165.

References

1. Amosha O.I. (2013), Modeling and forecasting of the economic development of the regions of Ukraine, Informational systems, Kyiv, Ukraine
2. Bryukhovetska N.Yu. (2014), "Modeling the investment attractiveness of a public joint stock company as the basis for the adoption of managerial decisions", Business-Inform, no.1, pp.307-313

3. Korytko T.Yu. (2016), "Estimation of investment activity of industrial enterprises of Ukraine", *Economic Bulletin Donbass*, no.3 (45), pp.141-145
4. Musichenko A.S. (2005), *Investment activity in Ukraine: training manual*, Condor, Kyiv, Ukraine
5. Malyutin O.K. (2008), "The Concept of Improving the Investment Climate in Ukraine", *Finance of Ukraine*, no. 11, pp. 165-168
6. National Agency of Statistic. Available at <http://www.ukrstat.gov.ua/> (access December 03, 2017)
7. Pugacheva M.V. (2014), "Investment Policy of Enterprises: A Statistical Study of Modern Trends", *Formation of Market Relations in Ukraine*, no. 5, pp. 50-55
8. Shcherban O.D. (2014), "Determination of the investment activity of Ukrainian enterprises", *Foreign Trade: Economics, Finance, Law*, no. 2, pp. 160-165.

Рецензія/Peer review : 30.01.2018
Надрукована/Printed : 06.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Міщук Г.Ю.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 316.334.3

ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ Д. М.,
ГАЛКІНА Ю. В.
Хмельницький національний університетОФШОРНИЙ БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС:
ПРОБЛЕМА «ВИТОКУ КАПІТАЛУ» З УКРАЇНИ

В статті розглянуто аспекти впливу офшорного банківського бізнесу на міжнародний банківський бізнес в цілому, аналіз проблеми «витоку капіталу» з України. Думки більшості сучасних економістів сходяться сьогодні у тому, що лібералізація міжнародної торгівлі є необхідним напрямком розвитку світової економіки. Доведено, що вірогідність офшорного банківського бізнесу пояснюється можливістю уникнути оподаткування фізичних та юридичних осіб, обійти чисельні обмеження ділових операцій та наявність конфіденційності.

Ключові слова: офшорний банківський бізнес, компанія, банк, економіка, офшорні зони, банківська система, капітал.

VASYLKYVSKYI D.,
GALKINA Y.
Khmelnitsky National UniversityOFFSHORE BANKING: THE PROBLEM OF
"LEAKAGE OF CAPITAL" FROM UKRAINE

The article considers aspects of the influence of offshore banking business on the international banking business as a whole, analysis of the problem of "leakage of capital" from Ukraine. The views of most contemporary economists today agree that the liberalization of international trade is a necessary direction for the development of the world economy. It is proved that the probability of offshore banking business is explained by the possibility to avoid taxation of individuals and legal entities, to circumvent the numerous restrictions on business operations and the availability of confidentiality. Legal tax planning is not just well-adjusted accounting and proper compilation of balance sheets, but it also has the legal ability or not to pay any taxes in general, or to reduce their level to the minimum. Therefore, "offshore" (from the English offshore - "off-shore", "abroad") - this is one of the most famous methods of tax planning. It is based on the laws of many countries, which partially or completely exempt companies owned by individuals, but provided that the company does not have any income in that country, and the owners and management are not residents of the country. The problem of "leakage of capital" is by far the decisive factor for the Ukrainian economy. The "leakage of capital" is a phenomenon that is inherent not only for the Ukrainian economy. An important element of currency control is the control not only of economic entities, but also directly on the channels of "capital leakage" and of the institutions through which this "turn" is carried out. Implementation of economic reforms in Ukraine, the formation of a new system of state regulation of the Ukrainian economy, financial and banking spheres in general and the domestic currency market, in particular, all of this significantly lagged behind the pace of liberalization of these spheres. The consequence was that capital from the country began to be exported not so much in violation of the law, but bypassing the current legislative and regulatory norms, that is, in legal or legal forms, which are possible due to gaps in the legislation. Given the shortage of foreign exchange funds needed to service external liabilities and pay for investment imports, "capital flight" can become a major factor. For Ukraine, faced with the task of finding additional development resources, the problem of "capital leakage" has two aspects. One concerns the reduction of the volume of "capital leakage", and the second - the return of funds, which during the decade was withdrawn from the monetary circulation of the country. The outflow becomes an independent factor in the destruction of economic potential. The outflow of the largest part of currency funds was caused by non-return of export currency earnings, non-receipt of goods and services for repayment of advance payments for imports. The situation in which Ukraine has appeared in recent years, requires the adoption of immediate decisions. In general, the most attractive for Ukraine is the institutional system of currency control, which is based on the central bank and executive authorities. It contributes to strengthening the economic security of the state, increasing its external attractiveness, stabilizing the national monetary unit. For Ukraine today it is especially important to work out the optimal nature of cooperation and interaction between the National Bank and executive authorities.

Key words: offshore banking business, company, bank, economy, offshore zones, banking system, capital.

Постановка проблеми. Офшорний банківський бізнес (ОББ) став невід'ємною частиною світової економіки і несе за собою як позитивне явище – це можливість широкого доступу на міжнародні фінансові ринки, так і негативне, що полягає в поширенні кримінальних та злочинних схем. Офшори в Україні – один з небагатьох способів отримати додаткову свободу в бізнесі і легально зменшити податкове навантаження. За розрахунками експертів в офшорах зосереджено близько 60% загальної вартості світового капіталу, через них проходить приблизно половина фінансових транзакцій.

Мета статті – дослідження впливу офшорного бізнесу на економіку країни, висвітлення сучасних схем (технологій) ухилення від сплати податків, приховування імені власника компанії. Визначити причини здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами через офшорні зони чи офшорні юрисдикції.

Виклад основного матеріалу. Мрія будь-якого бізнесмена – мінімальні податки і якомога простіші умови для ведення справ. Втіленням цього бажання стали офшори. Саме вони є зараз головною перешкодою

для порозуміння між діловим світом і урядами багатьох країн. Легальне планування податків – не просто добре налагоджений бухгалтерський облік і правильне складання звітних балансів, це ще й законна можливість або не платити ніяких податків узагалі, або звести їх рівень до мінімального. Тому "офшор" (від англійського offshore – "поза берегом", "за кордоном") – це один з найвідоміших методів податкового планування. Його основою є законодавства багатьох країн, що частково або повністю звільняють від оподаткування компанії, що належать особам, але за умови, що фірма не має доходів у цій країні, а власники і керівництво не є резидентами країни.

Основні ознаки офшорних зон:

1. Податкові пільги. Багато офшорних юрисдикцій стягують податки, проте всі вони або не стягують прибутковий податок взагалі, або стягують його тільки з певних категорій доходу, або стягують податок нижчий, ніж у тій країні, де платники є податковими резидентами.

2. Фінансова секретність. Певний рівень секретності також є характерним для офшорних юрисдикцій, як і для інших країн.

3. Легкість доступу до зарубіжної банківської системи. Дає можливість розміщувати капітал у твердій валюті в надійних банках стабільної країни [1].

Проблема «витоку капіталу» є на сьогоднішній день визначальною для економіки України. «Витік капіталу» – явище, властиве не тільки для економіки України. Провідні країни Заходу також неодноразово стикалися з цією проблемою. Але особливість національної економіки України полягає як у мотивах «витоку», каналах впливу та макроекономічних наслідках, так і – переважно – у специфіці первинного нагромадження капіталу.

Проведення в Україні економічних реформ, становлення нової системи державного регулювання економіки України, фінансової і банківської сфер взагалі та внутрішнього валютного ринку зокрема все це помітно відставало від темпів лібералізації цих сфер. Наслідком стало те, що капітал з країни почав вивозитися не стільки у порушення закону, скільки обминаючи чинні законодавчі та нормативно-правові норми, тобто в легальних або легалізованих формах, що є можливими через прогалини в законодавстві.

За умови дефіциту валютних коштів, необхідних для обслуговування зовнішніх зобов'язань і оплати інвестиційного імпорту, «втеча капіталу» може стати основним чинником, що спровокує погіршення стану платіжного балансу та підірве зусилля органів валютного регулювання та валютного контролю щодо зміцнення національної валюти. Для України, перед якою стоїть завдання пошуку додаткових ресурсів розвитку, проблема «витоку капіталів» має два аспекти. Один стосується зменшення обсягів «витоку капіталів», а другий – повернення коштів, що впродовж десятиліття виводилися з грошового обігу країни. Стосовно заходів протидії «витоку капіталів» запропоновано два зовсім різних підходи, які з певною часткою умовності можуть бути позначені як ліберально-ринковий і адміністративно-державний.

З погляду прихильників першого підходу, ця проблема вирішиться сама собою у процесі просування ринкових реформ, нормалізації ситуації у сфері оподаткування і загального поліпшення умов інвестиційного клімату в Україні. Проте разом з ринковою стабілізацією економіки потрібні ще такі спеціальні заходи, не пов'язані з макроекономічним регулюванням: 1) цілеспрямоване поліпшення інвестиційного і підприємницького клімату, створення якісної маси довіри до уряду і фінансових інститутів; 2) зміцнення довіри до української економіки через забезпечення збалансованості бюджету; поліпшення податкової системи і податкового адміністрування; забезпечення надійної роботи банківської системи; захист прав кредиторів й інвесторів; прозорість фінансової звітності всіх підприємств і організацій; підвищення ефективності в боротьбі зі злочинністю і корупцією, поліпшення роботи прокуратури і судової системи; суворе дотримання чинних на території України законодавчих та нормативно-правових актів; 3) зниження загального рівня підприємницьких ризиків, створення такого становища у господарській сфері, за якого приховане вивезення прибутків за межі країни припиняє бути економічно вигідним для резидентів; 4) стимулювання репатріації капіталів [2].

Відповідно до другого підходу, характерного для українських зовнішньоекономічних відомств і деяких виконавчих служб, вплив фінансових ресурсів з України обумовлений загальною криміналізацією економіки і масовими зловживаннями у сфері зовнішньоекономічної діяльності (насамперед її надмірної лібералізації). При цьому вплив стає самостійним чинником руйнування господарського потенціалу. Для протидії «втечі капіталу» потрібно посилити державний контроль над валютними і зовнішньоекономічними операціями і вжити цілеспрямованих заходів (у тому числі законодавчих) щодо боротьби з правопорушеннями і корупцією в даній сфері.

Тут можна виділити такі превентивні заходи: 1) вдосконалення адміністративно-законодавчого контролю над зовнішньоекономічною діяльністю для запобігання нелегальному вивезенню прибутків; 2) боротьба зі зловживаннями у фінансовій сфері, а також усунення численних нормативно-правових упущень, що дозволяють вивозити прибутки, не порушуючи, а обминаючи чинне законодавство (зокрема до цих заходів належить уведення обмежень на кореспондентські відносини з банками, зареєстрованими в офшорних зонах); 3) створення у системі правоохоронних органів і контролюючих організацій міжвідомчого центру фінансових розслідувань для інформаційно-аналітичного забезпечення правоохоронної діяльності; 4) розробка правових і організаційних заходів щодо запровадження економічних

санкцій до резидентів-експортерів за невиконання або несвоєчасне зарахування валютної виручки від зовнішньоекономічних операцій, здійснюваних за межами митної території України; 5) розробка процедури повернення незаконно вивезених грошей (протиправна діяльність осіб потрапляє в поле зору правоохоронних органів, часто проходить від 1 до 2 років, що не дозволяє повернути 3-за кордону близько 75 % незатребуваних і втрачених для України грошових коштів); 6) здійснення правоохоронними та контролюючими органами спеціальних операцій; 7) з метою припинення незаконного перерахування валюти через фіктивні імпорتنі рахунки, введення податків на грошові перекази поштою – у такий спосіб уряд збиратиме податки незалежно від фактичного здійснення імпорتنих поставок, а стимули для використання фіктивних імпорتنих контрактів для прихованого експорту капіталу різко знизяться [3].

Важливим елементом валютного контролю є контроль не тільки за господарюючими суб'єктами, а й безпосередньо за каналами «витоку капіталів» та установами, через які цей «виток» здійснюється.

Відплив найбільшої частини валютних коштів спричинений неповерненням експортного валютного виторгу, ненадходженням товарів і послуг на погашення авансових платежів за імпортом, зниженням цін за експортною та завищення за імпортною продукцією. Необхідно визнати, що в країні сформувалася організована мережа економічних суб'єктів, які «спеціалізуються» на використанні «сірих» схем переказу валютних коштів за межі України і прикриваються зовнішньоторговельними контрактами (фактично – фіктивними угодами). Такий стан речей у багатьом є наслідком вільного доступу будь-якого господарюючого суб'єкта на зовнішній ринок. На сьогоднішній день, тобто через десять років лібералізації зовнішньоторговельної діяльності, виявляються негативні сторони практики вільного виходу на зовнішній ринок. Це уможливило організацію великомасштабної "втечі" валютних ресурсів з України.

Отже, становище, в якому опинилася Україна останніми роками, потребує прийняття негайних рішень. Однак існує багато проблем, пов'язаних як з регулюванням внутрішнього валютного ринку та контролем за діями на ньому учасників, так і з регулюванням та контролем зовнішньоекономічної діяльності. Вирішення цих проблем потребує додаткових нормативно-законодавчих заходів.

Пропонується кілька шляхів вирішення проблеми «витоку капіталів» з України. Першим кроком має бути законодавче обмеження допуску господарюючих суб'єктів на зовнішній ринок. Цього можна досягнути внесенням відповідних змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Суть цієї пропозиції зводиться до такого: а) уведення ліцензування окремих видів зовнішньоторговельної діяльності, державної реєстрації та незалежної експертизи зовнішньоторговельних контрактів, що має на меті припинення недобросовісної практики здійснення зовнішньоторговельної діяльності (передусім «фірмами-одноденками») і об'єктивно скоротить кількість посередницьких організацій у зовнішній торгівлі; б) встановлення мінімального набору обов'язкових вимог до зовнішньоторговельних контрактів і документів, підтверджуючих надання і отримання послуг і результатів інтелектуальної діяльності.

Заходи валютного регулювання і валютного контролю:

1. Висунення вимоги обов'язкового відкриття юридичними особами-резидентами гривневих депозитів в уповноважених банках у розмірі 100 % коштів, перерахованих на купівлю валюти для оплати імпорту товарів до їх ввезення в країну, тобто під контракти, що передбачають здійснення авансових платежів. Це дозволить знизити вплив недобросовісного зовнішньоторговельного бізнесу на стан внутрішнього валютного ринку, але при цьому, зауважимо, можуть бути частково порушені інтереси добросовісних імпортерів. Враховуючи це, необхідно нормативно звільнити імпортерів від необхідності депонування гривневих коштів за купівлі валюти з використанням ними таких загальноприйнятих у міжнародній зовнішньоторговельній практиці інструментів забезпечення, як відкриття безвідкличних акредитивів.

2. Використання факторингу як ще одного методу вирішення проблеми неплатежів у зовнішньоекономічній діяльності. Перевагою факторингу над звичайним страхуванням ризику є те, що фактор у зазначений у контракті термін повністю виплачує кошти (у попередньо визначеному обсязі) експортеру, а потім за допомогою своїх важелів отримує цю суму від імпортера (тоді як за страхування товару експортер отримує кошти лише за умови офіційного підтвердження неплатоспроможності імпортера). Слід зазначити, що факторингові операції за інкасової форми розрахунків застосовуються у разі здійснення торговельних операцій із «сумнівними» або невідомими (новачками у сфері зовнішньоекономічної діяльності) контрагентами, а також експортерами, які мають проблеми з потоком готівки. Впровадження в Україні факторингових операцій уможливить для вітчизняних експортерів отримання достовірної інформації про фінансово-господарський стан закордонних партнерів перед укладанням експортних контрактів та гарантоване одержання платежів за експорт продукції, що загалом сприятливо вплине на стан національної економіки.

3. Вдосконалення порядку валютного контролю з боку уповноважених банків за операціями їхніх клієнтів, пов'язаними з переказами валюти за кордон за договорами, що потребують підвищеної уваги (тобто з ознаками фіктивності), наприклад, банк має право призупинити проведення операцій на 5 днів, якщо вона може призвести до «витоку капіталу».

4. Впорядкування та координація взаємовідносин між органами валютного контролю.

Запропоновані нововведення дозволять підвищити ефективність валютного контролю з боку уповноважених банків та перешкоджатимуть "втечі" валютних коштів з України через зовнішньоторговельні операції [4].

Крім того, надзвичайно важливим для України є формування оптимальної інституційної системи. Вдосконалення системи валютного контролю неможливе без вдосконалення існуючої системи державних органів, що здійснюють контроль у сфері валютних відносин. На сьогодні існує інституційна система з головним органом валютного контролю – Національним банком України, у структурі якого функціонує Департамент валютного контролю і ліцензування, а також частково делеговані повноваження обласним управлінням Національного банку України та Міністерству фінансів, Державній податковій адміністрації, Державній митній службі, Міністерству зв'язку та іншим органам.

Загалом найпривабливішою для України є інституційна система валютного контролю, яка спирається на центральний банк і виконавчі органи влади. Вона сприяє зміцненню економічної безпеки держави, підвищенню її зовнішньої привабливості, стабілізації національної грошової одиниці.

Для України сьогодні особливо важливо відпрацювати оптимальний характер кооперації та взаємодії між Національним банком та органами виконавчої влади. Багаторічний досвід Західних країн свідчить, що без поєднання зусиль центральних банків та виконавчої влади практично неможливо досягти бажаних результатів у сфері валютного контролю. Нині діючий в Україні облік руху валютних цінностей потребує вдосконалення, зокрема необхідно створити єдиний обліково-інформаційний центр, в якому акумулювалася б інформація щодо усіх видів валютних операцій, і налагодити механізм державного регулювання платіжного балансу. У валютному законодавстві треба передбачити контрольні функції Міністерства економіки та Головного управління державного казначейства при Міністерстві фінансів України. У більшості країн саме таким чином здійснюється контроль за рухом капіталів [4].

Висновки. Головною сферою діяльності офшорних банків є відкриття рахунків клієнтів та проведення різних операцій за ними. Особливо це привабливо для резидентів та інших клієнтів з країн, де існують високі ставки оподаткування, підприємства відчувають великий податковий тягар, жорсткий валютний контроль, відбувається моніторинг всіх операцій з боку держави. Використовуючи розбіжності в законодавчих актах різних країн, офшорний банківський бізнес дозволяє суттєво зменшити адміністративні та управлінські витрати, широко застосовувати переваги швидкого електронного зв'язку. Переваги, також, полягають і в тому, що з'являється більша можливість конфіденційності офшорних банківських операцій, які не попадають до загального моніторингу та контролю. Також, це дає можливість більш оперативного реагувати на зміну кон'юнктури в надані банківських послуг в будь-якій країні світу. За рахунок більш ефективного використання активів банку, його швидкого руху, власники банку мають можливість підвищувати свої прибутки, а враховуючи пільгові умови оподаткування доходів, дивідендів – збільшувати отримання чистих доходів та обходити різні обмеження щодо проведення окремих операцій, які існують в різних країнах світу. Встановлено умови, яких повинні дотримуватись банки, що реєструються в офшорних зонах. По-перше, такі банки не мають права здійснювати банківське обслуговування резидентів тих країн, де вони зареєстровані. По-друге, при проведенні банківських операцій та банківських розрахунків можна використовувати національну валюту країни реєстрації такого банку.

Література

1. Гаврилюк О. В. Економічна інтеграція в сучасному світі : [навч. посібник] / О. В. Гаврилюк. – К. : Наукова думка, 2005. – 12 с.
2. Гордійчук О.О. Ефективність офшорного бізнесу. Електронний ресурс бібліотеки ім. Вернадського / О.О. Гордійчук. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Suek/2011_4/Gord.pdf
3. Драган Г. Особливості офшорних зон та їх значення в Україні / Г. Драган // Стратегічні орієнтири. – 2011. – № 5. – 4 с.
4. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: система регулювання міжнародних економічних відносин : [навч. посібник] / А. С. Філіпенко, І. В. Бураковський, В. С. Будкін. – К. : Либідь, 2006. – С. 8–10.

References

1. Havryliuk O. V. Ekonomichna intehratsiia v suchasnomu sviti : [navch. posibnyk] / O. V. Havryliuk. - K. : Naukova dumka, 2005 – 12 S.
2. Hordiichuk O.O. Efektyvnist ofshornoho biznesu. Elektronnyi resurs biblioteki im. Vernadskoho. / O.O. Hordiichuk. Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Suek/2011_4/Gord.pdf
3. Drahan H. Osoblyvosti ofshornykh zon ta yikh znachennia v Ukraini / H. Drahan // Stratehichni oriientyry. – № 5. –2011. – 4 S.
4. Filipenko A. S. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: systema rehulivannia mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn : [navch. posibnyk] / A. S. Filipenko, I. V. Burakovskiyi, V. S. Budkin. - K. : Lybid, 2006 – 8-10 S.

Рецензія/Peer review : 10.01.2018

Надрукована/Printed : 06.02.2018

Стаття прорецензована редакційною колегією

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО СЕКТОРУ ДЕРЖАВИ

Обґрунтована актуальність державного планування та стратегування розвитку грошово-кредитної сфери в Україні. Розроблено принциповий алгоритм стратегічного планування розвитку грошово-кредитного сектора держави. Наведена компаративна характеристика різних сценаріїв розвитку грошово-кредитної сфери України. Визначені пріоритети та заходи реалізації стратегії розвитку грошово-кредитного сектора України за напрямками: забезпечення цінової стабільності та зменшення надлишкової грошової маси; оздоровлення банківської системи та відновлення кредитування реального сектору економіки; забезпечення курсової стабільності та підвищення ефективності валютно-курсної політики; розвиток вторинного ринку цінних паперів; підвищення ефективності державного регулювання фінансових інститутів.

Ключові слова: грошово-кредитна сфера, фінансова безпека, стратегія розвитку, пріоритети, державне регулювання.

GUDZOVATA O.

Lviv University of Trade and Economics

SUBMISSION OF THE STATE MONEY-CREDIT SECTOR DEVELOPMENT STRATEGY PRIORITIES

It is established that certain elements of the system of planning for the development of the monetary sector are only at the stage of formation. This concerns, first of all, the formation of indicators for the state of monetary and security and the creation of a single system for monitoring, analyzing, forecasting and decision-making in the monetary sphere. Obviously, under such conditions, there is a need to develop and implement a unified system of planning for the development of the monetary and credit sphere of Ukraine in the context of strengthening the financial security of the state. It is proved that the process of development of the strategy for the development of the monetary and credit sector of Ukraine should be implemented in the form of four interrelated stages: a diagnostic analysis of the endogenous and exogenous environment of the functioning of the monetary sector, strategic planning of the development of the monetary and credit sector, implementation of the state policy in the field of money- credit sphere, monitoring and evaluation of realization of the strategy of development of the monetary and credit sector. Each stage pursues certain functions and has the final result in view of the specifics of the process-functional approach to strategic planning. Compliance with this algorithm for developing a strategy for the development of the monetary and credit sector involves identifying priorities, identifying and updating the goals and objectives of the development of the monetary and credit sector for the long-term perspective. It was identified that in order to form an informational and analytical basis for improvement of monetary policy in the system of ensuring financial security of the state, it is necessary to implement: (1) analysis of the functioning of the monetary sphere and its impact on financial security; (2) evaluation of the effectiveness of state regulation of the development of monetary and credit; (3) determination of methodological approaches to strategic planning of the development of the monetary and credit sector; (4) characterization of factors and functional features of the monetary sphere. Given the structured problems of the functioning of the monetary sector in the previous section, the strategic priorities of its systemic improvement in the context of strengthening the financial security of the state should be the following: (1) ensuring price stability and reducing the surplus money supply in circulation; (2) improving the banking system and restoring lending to the real sector of the economy; (3) ensuring exchange rate stability and improving the effectiveness of exchange rate policy; (4) development of the secondary market of securities to increase the efficiency of the mechanism of redistribution of financial resources within the financial system and in the system of national economy; (5) increasing the efficiency of state regulation of financial institutions to ensure the stability of their functioning and preventing the occurrence of crisis phenomena in their activities.

Keywords: monetary policy, financial security, development strategy, priorities, state regulation.

Постановка задачі. Функціонування грошово-кредитного сектора України в останнє десятиріччя проходить в умовах «високої турбулентності». У період світової економічної кризи 2008–2009 рр. у грошово-кредитній сфері сформувалися проблеми, пов'язані зі збереженням протягом тривалого періоду потужної дії немонетарних чинників інфляції, появою ознак фіскального домінування, беззастережним нарощуванням споживчого кредитування, передусім в іноземній валюті, переспрямуванням потоків фінансових ресурсів у державний сектор. В період 2011–2013 рр. в Україні макроекономічні та інституційні умови реалізації грошово-кредитної політики залишалися нестабільними. Йде мова про недостатню ефективність застосування монетарного інструментарію, відсутність системних заходів щодо вдосконалення процентної політики, зниження вартості кредитних ресурсів та активізації кредитної діяльності банків, невідповідність структури кредитування цілям інвестиційного оновлення економіки.

В умовах дестабілізації політичної та фінансово-економічної ситуації в Україні внаслідок воєнних дій проблеми в грошово-кредитній сфері загострилися, що призвело до погіршення стану грошово-кредитної безпеки держави загалом, зокрема, розбалансування депозитного та валютного ринків, посилення курсових коливань, збереження високого рівня девальваційних очікувань, застосування прихованої грошової емісії під випуск ОВДП, скорочення обсягів золотовалютних резервів.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам державного регулювання розвитку грошово-кредитного сектора держави приділено багато уваги у дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців.

Так, у працях С. Аржевітіна [1, с. 20–24], А. Даниленка [3, с. 9–19] та С. Стельмаха [7, с. 150–162] визначаються загальні параметри та напрями регулювання розвитку грошово-кредитного сектору держави.

У дослідженнях О. Барановського [2, с. 3–20] та С. Дячек [4, с. 227–230] увага в значній мірі концентрується навколо формування та ефективного забезпечення фінансової безпеки держави.

У наукових публікаціях А. Камінського [5, с. 77–83], Н. Михальчук [6, с. 12–14] та М. Флейчук [8, с. 84–90] обґрунтовуються переваги та визначаються напрями державної політики за окремими складовими грошово-кредитної сфери. Проте особливості сучасного періоду розвитку фінансової системи України, а також специфічні умови функціонування грошово-кредитної сфери нашої держави потребують нових більш досконалих підходів та засобів впровадження стратегування в державну політику розвитку грошово-кредитного сектора держави.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень, які стосуються ідентифікації елементів стратегування державної політики розвитку грошово-кредитного сектора держави.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування пріоритетів стратегії розвитку грошово-кредитного сектора України.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що на сьогодні в Україні відсутня єдина система стратегічного планування у грошово-кредитній сфері, яка б розглядала грошово-кредитний сектор як цілісний об'єкт планування. Наразі законодавчо врегульовані питання планування лише одного компоненту цього сектору – монетарної сфери. Порядок та принципи прогнозування і планування діяльності інших компонентів нормативно не визначені, відбуваються розрізнено, безсистемно, не пов'язані між собою, а також з бюджетним процесом і з плануванням та реалізацією програм соціально-економічного розвитку держави.

При цьому, певні елементи системи планування розвитку грошово-кредитного сектору перебувають лише на стадії формування. Це стосується, у першу чергу, формування індикаторів стану грошово-кредитної безпеки та створення єдиної системи моніторингу, аналізу, прогнозування та прийняття рішень у грошово-кредитній сфері. Очевидно, що за таких умов виникає необхідність розробки і запровадження єдиної системи планування розвитку грошово-кредитної сфери України в контексті посилення фінансової безпеки держави.

Процес розробки стратегії розвитку грошово-кредитного сектору України, на наш погляд, необхідно реалізовувати у вигляді чотирьох взаємопов'язаних етапів: діагностичний аналіз ендogenous та екзогенного середовища функціонування грошово-кредитного сектору, стратегічне планування розвитку грошово-кредитного сектору, реалізація державної політики у сфері функціонування грошово-кредитної сфери, моніторинг та оцінювання реалізації стратегії розвитку грошово-кредитного сектору. Кожен із етапів переслідує виконання певних функцій та має кінцевий результат з огляду на специфіку процесно-функціонального підходу до стратегічного планування. Дотримання цього алгоритму розробки стратегії розвитку грошово-кредитного сектору передбачає ідентифікацію пріоритетів, визначення й актуалізацію цілей та завдань розвитку грошово-кредитного сектору на довгострокову перспективу.

У ході формування системи стратегічного планування розвитку грошово-кредитного сектору необхідно забезпечити взаємозв'язки між документами довгострокового, середньострокового та короткострокового стратегічного планування у сфері соціально-економічного розвитку держави і їх відповідність загальнодержавним процесам стратегічного планування і складання державного бюджету. Таким чином, розроблення і реалізацію стратегії розвитку грошово-кредитного сектору необхідно координувати із бюджетною та податковою політикою шляхом вироблення спільних завдань, цільових показників, виконання яких сприяло б досягненню стратегічних пріоритетів державної економічної політики.

Більше того, в цілях підвищення ефективності стратегічного планування вважаємо за доцільне проведення моніторингу та оцінювання реалізації стратегії, що є об'єктивною передумовою створення цілісної системи стратегічного планування в державі. Запровадження такого підходу дозволить більш чітко визначати засади, цілі та основні завдання державної політики у грошово-кредитній сфері, пріоритети і напрями розвитку грошового обігу та кредитних відносин з урахуванням існуючих загроз та економічних можливостей держави.

На нашу думку, однією із перешкод формування в Україні ефективної стратегії розвитку грошово-кредитного сектору є недостатній рівень інформаційно-аналітичного забезпечення державної політики у грошово-кредитній сфері. Йде мова про відсутність єдиного методичного підходу до оцінки рівня грошово-кредитної безпеки держави, невизначеність критеріїв оцінки і переліку індикаторів, їх порогових значень, недостовірність методики їх розрахунку, що унеможливує визначення пріоритетних заходів щодо попередження загроз чи усунення наслідків їх прояву. Як наслідок, формулювання стратегічних орієнтирів та цільових показників розвитку грошово-кредитного сектору здійснено на основі інтуїтивних уявлень і припущень без прогнозно-аналітичних досліджень, що призводить до неможливості вироблення ефективних дій органів державної влади щодо реалізації грошово-кредитної політики.

Тому з метою формування інформаційно-аналітичного базису удосконалення грошово-кредитної політики в системі забезпечення фінансової безпеки держави необхідно здійснити: (1) аналіз

функціонування грошово-кредитної сфери та її впливу на фінансову безпеку; (2) оцінювання ефективності державного регулювання розвитку грошово-кредитної сфери; (3) визначення методичних підходів до стратегічного планування розвитку грошово-кредитного сектору; (4) характеристику чинників та функціональних особливостей грошово-кредитної сфери.

Більше того, на практиці цей процес повинен включати періодичний аналіз обсягів, динаміки та структури розвитку грошового обігу і кредитних відносин як передумови фінансової безпеки, які б визначили та уточнювали стратегічні пріоритети грошово-кредитної політики і шляхи їх реалізації; організацію взаємодії державних органів влади, наукових установ та неурядових організацій, у результаті якої буде регулярно здійснюватися оцінка загроз грошово-кредитній безпеці, прийматися рішення, спрямовані на корегування заходів, розмежування завдань державних органів влади щодо реалізації грошово-кредитної політики, уточнення їх структури і обов'язків щодо реалізації поставлених завдань, прозорий процес розподілу ресурсів і контролю за їх використанням.

Наступним етапом має стати стратегічне планування розвитку грошово-кредитного сектору, що першочергово передбачає обґрунтування стратегічної мети як удосконалення параметрів функціонування грошово-кредитного сектору в контексті посилення фінансової безпеки держави. Як свідчить світовий досвід, найбільш поширеними є три основні стратегічні мети грошово-кредитної політики, які залежить від того номінального показника, що обирається центральним банком в якості проміжної цілі: режими валютного, монетарного та інфляційного таргетування. Кожен з цих режимів характеризується як позитивними аспектами, які сприяють посиленню фінансової безпеки держави, так і негативними, що знижують ефективність функціонування грошово-кредитної сфери в контексті забезпечення фінансової безпеки держави.

Протягом трьох минулих десятиліть більшість країн із розвинутою економікою та країн з перехідною економікою здійснили модернізацію принципів своєї грошово-кредитної політики, тобто здійснили перехід від монетарних режимів, коли в ролі номінального якоря використовувалися фіксований валютний курс та грошова маса, до більш ефективного режиму грошово-кредитної політики, який спрямований на підтримку стабільності цін і зосереджений на мінімізації відхилень у прогнозах інфляції від оголошеної інфляційної мети. Так, у 2016 р. режим інфляційного таргетування був впроваджений в 38 країнах світу.

На початку 2016 р. Національний банк України де-факто перейшов до застосування режиму інфляційного таргетування, що можна вважати одним із найбільш ефективних заходів, впроваджених в Україні у відповідь на виклики у фінансовій сфері в 2014–2016 рр. Внаслідок впровадження режиму інфляційного таргетування в Україні зафіксовано суттєве зниження рівня інфляції (з 43,3% за 2015 р. до 12,4% за 2016 р.). При цьому, зміни валютного курсу гривні відбувались зі значно меншою амплітудою коливань, ніж у 2014–2015 рр.

Додамо, що стратегічна мета має бути структурована на цілі, завдання і основні напрями політики, сценарні варіанти (з урахуванням поточного стану функціонування грошово-кредитного сектору та ймовірних і потенційно можливих викликів) досягнення результатів з виокремленням чинників розвитку, викликів, загроз і ризиків, дії НБУ та інших органів державної влади.

Таким чином, з огляду на структуровані проблеми функціонування грошово-кредитного сектору у попередньому розділі, стратегічними пріоритетами його системного вдосконалення в контексті посилення фінансової безпеки держави повинні стати такі: (1) забезпечення цінової стабільності та зменшення надлишкової грошової маси в обороті; (2) оздоровлення банківської системи та відновлення кредитування реального сектору економіки; (3) забезпечення курсової стабільності та підвищення ефективності валютно-курсної політики; (4) розвиток вторинного ринку цінних паперів для підвищення ефективності механізму перерозподілу фінансових ресурсів в межах фінансової системи та в системі національного господарства; (5) підвищення ефективності державного регулювання фінансових інститутів для забезпечення стабільності їх функціонування та недопущення кризових явищ в їх діяльності (рис. 1).

Для забезпечення цінової стабільності та зменшення надлишкової грошової маси в обороті доцільно забезпечити мінімізацію купівлі емітованих урядом цінних паперів у портфель НБУ, використання норми обов'язкового резервування залучених банками коштів як альтернативи операціям НБУ на відкритому ринку, обмеження продажу банкам державних цінних паперів (як боргових облігацій Уряду, так і сертифікатів НБУ) шляхом зниження їх доходності, розширення лінійки боргових цінних паперів за рахунок тих, що призначені для розміщення серед населення, передбачивши для них плаваючу процентну ставку залежно від рівня інфляції в країні та вищу ліквідність за рахунок можливості дострокового погашення.

Більше того, Національному банку України необхідно реалізувати заходи, спрямовані на усунення структурних диспропорцій фінансового ринку України і забезпечення розширення (диверсифікацію) шляхів перерозподілу капіталу як через банківський сектор, так і інші складові фінансового ринку (фондового, кредитного), щоквартально оприлюднювати інформацію про обсяги емісії за всіма складовими грошових агрегатів, які впливають на їх співвідношення та стан грошово-кредитної системи. Прозорість та публічність зменшить можливість застосування малоефективних екстенсивних інструментів грошово-кредитного регулювання. Нагальною є необхідність випуску державних довгострокових пенсійних облігацій з

плаваючою процентною ставкою, призначених для розміщення серед недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, інвестиційних фондів некваліфікованих інвесторів.

В цілях оздоровлення банківської системи та відновлення кредитування реального сектору економіки необхідно створити інституційні умови залучення у банківську систему додаткових довгострокових пасивів, зокрема, коштів населення поза банками, шляхом підвищення гарантованої державою суми відшкодування вкладів фізичних осіб. Більше того, в умовах критично низької довіри населення до вітчизняної банківської системи існує необхідність розвитку альтернативних банківських механізмів нагромадження та заощадження коштів громадянами в рамках прийнятої пенсійної реформи, що першочергово передбачає розробку відповідної законодавчо-нормативної бази щодо впровадження другого рівня накопичувальної пенсійної системи, забезпечити розробку критеріїв відбору та ліцензійних умов діяльності недержавних пенсійних фондів, що забезпечуватимуть управління активами другого рівня накопичувальної пенсійної системи.



Рис. 1. Пріоритети та заходи реалізації стратегії розвитку грошово-кредитного сектору України

Висновки і перспективи подальших розвідок. Стабілізація фінансової системи України потребує виваженої і стратегічно обгрунтованої політики державного регулювання розвитку секторів фінансової системи, серед яких одне з найбільш системних місць посідає грошово-кредитна сфера. Реалізація ефективної державної політики її розвитку та стабілізації в Україні потребує досягнення таких стратегічних пріоритетів державної політики, як забезпечення цінової стабільності та зменшення надлишкової грошової маси в обороті, оздоровлення банківської системи та відновлення кредитування реального сектору економіки, забезпечення курсової стабільності та підвищення ефективності валютно-курсної політики, розвиток вторинного ринку цінних паперів, підвищення ефективності державного регулювання фінансових інститутів. Подальші дослідження у цій сфері доречно сконцентрувати над обгрунтуванням засобів реалізації державної політики.

Література

1. Аржевітін С. М. Грошово-кредитні відносини в розвитку економіки України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 / С. М. Аржевітін ; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К., 2011. – 32 с.
2. Барановський О. І. Сутність і різновиди фінансових криз / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3–20.
3. Даниленко А. І. Грошово-кредитний ринок України: кризові уроки та короткострокові перспективи / А. І. Даниленко, Н. М. Шелудько // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 1. – С. 9–19.
4. Дячек С. М. Грошово-кредитна безпека України: сутність, загрози, оцінка / С. М. Дячек // Вісник Житомирського державного технічного університету. – 2013. – № 2 (64). – С. 227–233.
5. Камінський А. Б. Моделювання фінансових ризиків: монографія / А. Б. Камінський. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2006. – 304 с.
6. Михальчук Н. М. Податковий борг як загроза фінансовій безпеці держави : автореф. на здобуття наук. ст. к.е.н. : спец. 21.04.01 – економічна безпека держави (економічні науки) / Н. М. Михальчук. – К. : НІСД, 2015. – 23 с.
7. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В.С.Стельмаха. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404 с
8. Фінансовий контролінг в системі зміцнення економічної безпеки держави : монографія / Флейчук М. І., Наконечна Н. В., Щурко У. В., Гончарук Я. А. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 260 с.

References

1. Arzhevitin S. M. Monetary and credit relations in the development of the economy of Ukraine, State Economic University «Kyiv National Economic University V. Hetman», 2011, 32 p.
2. Baranov's'kyu O. I. Essence and varieties of financial crises, Finances of Ukraine, 2009, № 5, pp. 3-20.
3. Danylenko A. I., Shelud'ko N. M. The Ukrainian Monetary and Credit Market: Crisis Lessons and Short-Term Perspectives, Economy and Forecasting, 2010, № 1, pp. 9-19.
4. Dyachek S. M. Financial and monetary security of Ukraine: essence, threats, assessment, Bulletin of Zhytomyr State Technical University, 2013, № 2, pp. 227-233.
5. Kamins'kyu A. B. Modeling of Financial Risks, Kyiv, VPK «Kyiv University», 2006, 304 p.
6. Mykhal'chuk N. M. Tax debt as a threat to the financial security of the state, Kyiv, National Institute for Strategic Studies, 2015, 23 p.
7. Monetary policy of the National Bank of Ukraine: current state and prospects of change, Ed. V.S. Stelmakh, Kyiv, Center for Scientific Researches of the National Bank of Ukraine, UBS NBU, 2009, 404 p.
8. Fleychuk M. I., Nakonechna N. V., Shchurko U. V., Honcharuk YA. A. Financial Controlling in the System of Strengthening Economic Security of the State, Lviv, Liga-Press, 2012, 260 p.

Рецензія/Peer review : 26.12.2017
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Флейчук М. І.

МІСЦЕ АНДЕРАЙТИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Дана стаття присвячена опрацюванню підходів щодо дослідження місця та ролі андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страхової організації. В ній були розглянуті сучасні підходи щодо дослідження андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страховика, та проведено їхнє узагальнення з урахуванням дуалізму його прояву в прикладному аспекті. Це дозволить управляти, контролювати та нівелювати значний обсяг фінансових ризиків страховика, пов'язаних з його основною (страховою) діяльністю, з одного боку, та формувати відповідні підходи щодо управління ризиками, які продукуються самим андеррайтингом як бізнес-процесом – з іншого.

Ключові слова: андеррайтинг, андеррайтингова політика, система управління ризиками, ризик-менеджмент, ризики страхової діяльності.

LANH S.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

UNDERWRITING IN THE FINANCIAL RISKS MANAGEMENT SYSTEM OF THE INSURER

This article is focused on the elaboration of approaches to the studying of place and role of underwriting in the system of financial risk management of an insurer. As part of this study considered modern approaches to the studying of the underwriting in the system of financial risk management of the insurer, their generalization, taking into account the its dualism in practical aspect. That will allow managing, controlling and levelling up of significant amount of the insurer's financial risks related to its main activity, on the one hand, and developing of the appropriate approaches to managing the risks that are produced by the underwriting as a business process – on the other. The risk character of the management is an integral feature of the modern economy and society as a whole; it consists in the fact that the activities of business entities are objectively subject to the negative influence of risk factors, and insurance in this key acts as a financial and economic tool for mitigating the effects of such influence at the expense of distribution and redistribution of risks. At the same time, the dual nature of the business of insurers requires them to create an effective internal risk management system, which is in the field of accepting or refusing to accept certain risks presented by just underwriting, the need to study the place and role of which determines the relevance of the subject. Despite the significant scientific achievements in the study of the place and role of underwriting in the system of managing the financial risks of the insurer, there are no achievements on their systematization in terms of insurance practices, which necessitates research in this direction. The purpose of this study is to systematize and generalize existing approaches to determining the place of underwriting in the financial risk management system of the insurer in terms of its applied role. To this end, the following tasks were set: to consider modern approaches to determine the place and role of underwriting in the system of financial risk management of the insurance organization, to systematize and generalize them taking into account the duality of underwriting in terms of financial risk management.

Keywords: underwriting, underwriting policy, risk management system, risk management, insurance risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ризиковий характер господарювання є невід'ємною рисою сучасної економіки та суспільства в цілому, він полягає в тому, що діяльність суб'єктів господарювання об'єктивно підпадає під негативний вплив ризикових факторів, і страхування в цьому ключі виступає фінансово-економічним інструментом зменшення наслідків такого впливу за рахунок розподілу та перерозподілу ризиків. При цьому дуалістичний характер господарювання страховиків вимагає від них створення ефективної внутрішньої системи ризик-менеджменту, яка в сфері прийняття чи відмови від прийняття певних ризиків представлена саме андеррайтингом, необхідність дослідження місця та ролі якого обумовлює актуальність теми статті.

Аналіз досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження місця андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страхової організації зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д.А. Горулев, С.Б. Богоявленський, Л.А. Тарасевич [1], А.П. Архіпов [2], С.С. Осадець, О.О. Гаманкова, О.В. Мурашко, В.М. Фурман [3], О.С. Шепскіс [5], А.Л. Баранов [6] та ін. У працях цих вчених описані сучасні підходи щодо місця та ролі андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страховика, проте слід відзначити, що вирішення потребує проблема їхнього узагальнення у прикладному контексті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий науковий здобуток у дослідженні місця та ролі андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страховика, відсутні напрацювання щодо їхньої систематизації з точки зору практики страхування, що обумовлює необхідність проведення досліджень у даному напрямку.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація та узагальнення існуючих підходів щодо визначення місця андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страховика з точки зору його прикладної ролі. Для цього поставлено такі завдання: розглянути сучасні підходи щодо визначення місця та ролі андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страхової організації, систематизувати та узагальнити їх з урахуванням дуалізму андеррайтингу з точки зору управління фінансовими ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. В рамках фінансової та страхової практики на пострадянському просторі до сих пір ще не сформувалася загальноприйнята термінологія андеррайтингу.

Так, дослівно «underwriting» з англійської – «підписання під» чим-небудь, під будь-якими умовами, що зумовлює прийняття рішення. Звідси, особу, що здійснює андеррайтинг, називають андеррайтером. У фінансовій діяльності поряд із страховим андеррайтингом, виділяють андеррайтинг на ринку цінних паперів, під яким розуміється діяльність інвестиційних посередників з гарантованому розміщеному позики або випуску цінних паперів на первинному ринку, і банківський андеррайтинг, що полягає в оцінці ризику позичальника та прийнятті рішення про видачу кредиту.

Андеррайтинг є одним з найважливіших елементів процесу страхування, від якості організації та здійснення якого багато в чому залежить відповідність прийнятого страховиком ризику (умов прийняття ризику) тій ціні, яку страховик отримує за прийом цього ризику (страхової премії), а так само відповідності прийнятого ризику фінансовим можливостям страховика [1, с. 17].

Виходячи з цього, вважаємо за доцільне навести наступне комплексне визначення, запропоноване А.П. Архиповим, ключові складові якого унаочнено на рис. 1.

Андеррайтинг – бізнес-процес у сфері страхування, що полягає:

- 1) у прийнятті на страхування (перестраховування) або відмові на прийняття заявленого об'єкта страхування на основі оцінки властивих цьому об'єкту індивідуальних ризиків з метою формування або коригування умов договору страхування та визначення страхового тарифу (акцептно-калькуляційна складова);
- 2) у розробці заходів щодо забезпечення фінансової стійкості частки або всього страхового портфеля (протекційна складова);
- 3) у розробці та виконанні заходів щодо зниження прийнятих на страхування (перестраховування) ризиків (превентивна складова).

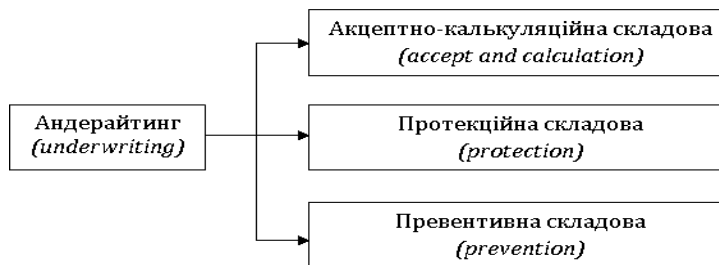


Рис. 1. Ключові складові андеррайтингу як бізнес-процесу в страхуванні

Основне завдання андеррайтингу – відбір ризиків (risk selection) для формування збалансованого та рентабельного страхового портфеля за допомогою прийняття на страхування об'єктів певного типу та відмови у прийнятті на страхування інших об'єктів. Андеррайтер (в межах своїх повноважень) або страховик вправі відмовити в прийнятті на страхування найбільш ризикованих об'єктів, коли ймовірність страхової виплати та рівень збитку настільки великі, що вже не можуть розглядатися як випадкова подія.

Умови андеррайтингу виражаються в андеррайтинговій політиці (underwriting policy), за допомогою якої страхова компанія розглядає нові об'єкти страхування і ризики, і приходять до висновку про прийняття або відхилення запропонованого ризику. Андеррайтингова політика передбачає, зокрема, перелік об'єктів (ризиків) із зазначенням лімітів збитків за ними, які є прийнятними для страховика, і другий перелік з об'єктами (ризиками), які страховик, виходячи зі свого досвіду, не приймає.

Все вищезазначене підкреслює сутність андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страхової організації як методу забезпечення фінансового результату страховика шляхом селекції прийнятих ризиків, у зв'язку з чим виділяють дохід від андеррайтингу у страхуванні (underwriting income) як різницю між отриманими преміями та відповідними витратами [2, с. 15].

Мета андеррайтингу – забезпечити можливість прийняття ризику за умови незбиткової вартості страхування, тобто визначити (достовірно детермінувати) умови (цінові та інші умови) прийняття ризику на страхування, за яких буде сформований збалансований та незбитковий страховий портфель [1, с. 18].

З точки зору управління фінансовими ризиками саме страхової організації, андеррайтинг – це квінтесенція страхування, тобто найважливіший елемент досягнення корпоративних цілей основної або операційної діяльності. Якісний андеррайтинг послідовно містить у собі сформований страховий і перестраховий портфель, найбільш близькі до прогнозованих рівні збитковості, обґрунтовано розраховані і вживані страхові тарифи, забезпечуючи таким чином нівелювання основної специфічної групи фінансових ризиків, пов'язаних зі специфікою фінансово-економічної діяльності страхової компанії.

Оскільки страхова компанія є комерційною структурою, її завдання полягає в одержанні прибутку, розмір якого залежить від обсягів і якості продажу страхових послуг, що, у свою чергу, залежить від успішної діяльності підрозділів, які здійснюють продаж страхових послуг. Таким чином, система діяльності підрозділів, які здійснюють продаж страхових послуг, вимагає як утримання клієнтів, з якими вже укладено договори страхування, так і залучення нових. При цьому такі підрозділи повинні бути орієнтовані на виконання частини функцій андеррайтингу. На жаль, ефективність поєднання таких сфер діяльності виправдовує себе тільки у

випадку незначної кількості клієнтів і страхових продуктів для них. В умовах реалізації страхових послуг широкому колу клієнтів і розмаїття страхових продуктів ефективність такого підходу знижується, що може завдати шкоди як самій компанії, так і її клієнтам [3, с. 187]. Саме тому, як правило, система андеррайтингу страховиків включає в себе два рівні: первинний андеррайтинг (іншими словами, типовий, стандартизований), який проводиться силами самих продавців, та спеціалізований (індивідуальний андеррайтинг), який проводиться кваліфікованими андеррайтерами за нестандартними, індивідуальними ризиками, виходячи, головним чином, з фінансових результатів за видом страхування або страховим портфелем.

Андеррайтинг в страховому бізнесі слід розглядати як об'єктивний процес, що супроводжує нормальне функціонування страхової компанії. Практичний аспект в цьому ключі розкриває андеррайтингова політика страховика, яку можна визначити як сукупність правил, дій, рішень страхової компанії на її цільовому ринку, спрямованих на формування страхового портфеля та управління ним, що забезпечують досягнення заданого фінансового результату щодо:

- відбору об'єктів на страхування;
- обсягів наданого страхового захисту;
- вимог до якості прийнятих на страхування ризиків;
- експертизи об'єктів;
- встановлення обов'язкових застережень і винятків;
- мінімального розміру страхової премії [4].

Андеррайтингова політика компанії визначає фактори ризику, категорії прийнятих на страхування об'єктів, максимальний розмір страхового покриття (за видами страхування), ризики, які не приймаються на страхування або приймаються при виконанні певних умов, а також закріплює систему прийняття рішення про можливість та умови страхування ризиків і коло осіб, відповідальних за андеррайтинг. Вона будується на базі місії та цінностей компанії, та сама є базою для створення андеррайтингових інструкцій за видами страхування (видами діяльності страховика). Андеррайтингова інструкція, в свою чергу, являє собою методичні рекомендації з прийому ризиків на страхування (перестраховування) та оцінки (тарифікації) цих ризиків.

В контексті управління ризиками страхової організації андеррайтингова політика включає в себе наступні складові:

1. Фактори ризику.
2. Категорії прийнятих на страхування об'єктів.
3. Максимальний розмір страхового покриття.
4. Ризики, які не приймаються на страхування (або приймаються при виконанні певних умов).
5. Прийняття андеррайтерського рішення.

Андеррайтинговою політикою закріплюється коло осіб, відповідальних за стандартний і спеціалізований андеррайтинг, ліміти їх відповідальності, строки прийняття рішень, критерії щодо них.

Андеррайтингова політика повинна також включати визначення процедури моніторингу об'єкта страхування (складання, виконання та контроль плану по зниженню ступеня ризику), аналіз збитковості за видами страхування та страхового (перестрахового) портфелю компанії в цілому, на основі яких надалі повинні базуватися зміни до тарифної та андеррайтингової політики [5, с. 263-265].

Отже, діяльність андеррайтерів ґрунтується на прийнятій в компанії андеррайтинговій політиці (як лінії практичного втілення андеррайтингу), враховує критерій стандартності ризику при прийнятті андеррайтерського рішення, відбиваючи положення концепції прийняття або відмови від роботи з певними класами ризиків залежно від цілей і місії компанії, пріоритетів фінансово-економічної ефективності роботи з ризиками, передачі ризиків у перестраховування.

В рамках функціонування андеррайтерської складової в системі управління фінансовими ризиками страхової організації значну роль посідає процес відбору ризиків.

Так, на думку Кондратенко Д.В. і Внукової Н.М., відбір ризиків – це операція, яку здійснює страхова організація при укладанні договору страхування для вирішення проблеми в кожному конкретному випадку: приймати або відхилити ризик, забезпечення який заявляється на страхування. Такого ж розуміння даного терміну дотримується частина вітчизняних та зарубіжних вчених. Тим самим вони зводять відбір ризиків до звичайного андеррайтингу, причому у вузькому його значенні. Інша частина взагалі не виділяє і не акцентує уваги на даному терміні. О. Д. Вовчак, М. С. Клапків, Я. П. Шумелда розглядають термін «управління ризиками» крізь призму ризик-менеджменту або ризикології в цілому [6, с. 8].

При цьому, відбір ризиків страхова організація може проводити не тільки за допомогою процесу андеррайтингу, а й тарифної політики (які є досить взаємопов'язаними). При укладанні договору страхування андеррайтер визначає, до якої групи належить об'єкт страхування, визначає базову тарифну ставку, а потім, враховуючи наявність/відсутність факторів ризику, коригує її в бік зменшення або збільшення.

Якщо в страховій компанії тарифікаційна система розроблена правильно, виділені однорідні групи, які враховують всі можливі фактори ризику об'єктів страхування, вірно розраховані базові тарифні ставки та коригуючі коефіцієнти, то фактично роль андеррайтингу зводиться до контролю за функціонуванням налагодженої системи.

Отже, дослідження андеррайтингу як складової системи ризик-менеджменту страхової компанії приводить нас до того, що сукупність дуалістичних ризиків (з одного боку – страхувальників, з іншого – самого страховика)

вимагають проведення відбору та селекції ризиків, впровадження гнучкої та економічно прорахованої тарифної політики, факторного прогнозного економічного аналізу результатів за страховим портфелем, можливостей його диверсифікації, застосування операцій перестраховування. Перелічені основні процеси, з якими стикається андеррайтинг в рамках страхової діяльності в цілому відбивають лінію дослідженої вище андеррайтингової політики, проте в рамках аналізу окремих ризиків вступає в силу бізнес-процес «андеррайтингу ризику», який в цьому ключі виступає основою андеррайтингової складової ризик-менеджменту страховика. Сформульовані проблема, мета, завдання, вхідна інформація, очікуваний та фактичний результати бізнес-процесу дають змогу оцінити його ефективність та і в цілому ефективність системи ризик-менеджменту компанії.

З іншого боку андеррайтинг в системі управління фінансовими ризиками страхової організації сам продукує однойменну групу ризиків – ризики андеррайтингу – пов'язані з неправильною оцінкою ризику, що приймається на страхування, через:

- 1) об'єктивну складність оцінки певних груп об'єктів;
- 2) відсутність у андеррайтера необхідної статистичної інформації;
- 3) шахрайство страховальника.

Усі наведені вище обставини чинять значний вплив на оцінку андеррайтером ризиків, що заявляються на страхування, продукуючи, в свою чергу, фінансовий ризик страхової організації.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, спираючись на проведені дослідження місця андеррайтингу в системі управління фінансовими ризиками страхової організації, можна зазначити, що він має дуалістичний прояв у:

- процесі управління фінансовими ризиками страховика з огляду на ідентифікацію та видову класифікацію ризику, вивчення факторів ризику та категорій прийнятих до страхування об'єктів, оцінки ризику та визначення максимального розміру страхового покриття, прийняття андеррайтерського рішення, що в сукупності дозволяє управляти, контролювати та, як наслідок, нівелювати значний обсяг фінансових ризиків страховика, пов'язаних з його основною діяльністю;

- продукуванні власних ризиків (недостатності резервів та премій, катастроф, розірвання договорів тощо), які в рамках системи управління фінансовими ризиками страхової організації вимагають формування відповідних підходів щодо управління та контролю у визначенні бізнес-мети цього процесу, сутності, показників, факторів та наслідків ризику, заходів реагування та зменшення впливу ризику, методики оцінки та розрахунку показників та відповідного плану дій, взаємозв'язку з іншими ризиками.

Література

1. Горулев Д. А. Имущественное страхование: виды, рискология, страховые продукты [Електронний ресурс] / Горулев Д. А., Богоявленский С. Б., Тарасевич Л. А. – Режим доступу : http://gorulev.ru/files/FINEC/lections_books/book_PropIns.pdf - 2012.
2. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум : учебное пособие для студентов вузов / Архипов А.П. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Страховий менеджмент : підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко, В.М. Фурман та ін.] ; за ред. С.С. Осадеця. – К. : КНЕУ, 2011. – 333 с.
4. Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/>
5. Шепскис О. С. Элементы андеррайтинговой политики страховой организации на примере комплексного ипотечного страхования [Електронний ресурс] / Шепскис О. С. – Режим доступу : http://elibrary.finec.ru/materials_files/izv/IzvSPbUEF2007_1_c261_265_s.pdf. - 2007.
6. Баранов А. Л. Нові підходи до визначення поняття «відбір ризиків» [Електронний ресурс] / А. Л. Баранов. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_3/007-013.pdf.

References

1. Gorulev D. A., Bogoyavlenskiy S. B., Tarasevich L. A. Imuschestvennoe strahovanie: vidyi, riskologiya, strahovyye produkty [Property Insurance] [Electronic resource] – Mode of access: http://gorulev.ru/files/FINEC/lections_books/book_PropIns.pdf - 2012.
2. Arhipov A. P. Anderrayting v strahovanii [Insurance Underwriting]. - M.: 2007.
3. Strahoviy menedzhment / [S.S. Osadets, O.V. Murashko, V.M. Furman]; [Insurance Management]. – K.: KNEU, 2011. – 333 p.
4. Forinshurer [Electronic resource] – Mode of access: <http://forinsurer.com/>
5. Shepskis O. S. Elementyi anderraytingovoy politiki strahovoy organizatsii na primere kompleksnogo ipotechnogo strahovaniya [Mortgaged Property Underwriting] [Electronic resource] – Mode of access: http://elibrary.finec.ru/materials_files/izv/IzvSPbUEF2007_1_c261_265_s.pdf. - 2007.
6. Baranov A. L. Novi pidhodi do viznachennya ponyattya «vidbir rizikiv» [New approaches to the definition of "risk selection"] [Electronic resource] – Mode of access: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_3/007-013.pdf.

Рецензія/Peer review : 04.01.2018

Надрукована/Printed : 07.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Гаманкова О. О.

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ ДВОВАЛЮТНОЇ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ

У роботі обґрунтовано необхідність використання в країні одночасно сильної і слабкої валюти; розглянуто передумови впровадження золотої розрахункової одиниці в якості сильної валюти в основному як засобу збереження та накопичення заощаджень домашніх господарств.

Ключові слова: валюта, заощадження, золото.

MORHACHOV I.

East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl

PRE-CONDITIONS OF CREATION OF MONEY SYSTEM WITH TWO CURRENCIES

The aim of researches is a ground of possibility of simultaneous turnover in the country of two currencies, one of that carries out the role of weak, and other - strong. When a national bank is the issuer of these two currencies. The multi-currency system now operates in many countries, when the currencies of other countries are used along with the national one. The currencies of other countries play the role of strong currencies. This situation contains the risks of depreciation of these currencies, which can lead to losses of a part of savings by households. Threats and possibility's of depreciation of world currencies - leaders are considered, and also necessity of search of alternative methods of forming of strong currency a national bank. The national currency can not be both strong and weak at the same time. Necessity of the use for a country simultaneously strong and weak currency are reasonably in the article. Pre-conditions of introduction of gold calculation unit as strong currency are considered. Such currency must act as means accumulation of savings of households. The lacks of world currencies as means of maintenance and accumulation of savings of households are specified. Requirements to strong currency, that must act part in a national economy, are considered. Measures from introduction of gold as strong currency in form gold calculation unit in an electronic kind and in a kind paper currencies are offered. An increase in the gold reserves of the national bank is necessary to ensure the primary issue of the gold unit of account for the planned release of such a currency. There is a high probability of an increase in demand for this currency by households in the case of the introduction of such a currency. The National Bank and the government should be prepared for this development of the situation and gradually increase the gold reserves.

Keywords: currency, economy, gold.

Постановка проблеми. Майже в кожній країні існує спір між економістами щодо такого фундаментального питання: «Якою має бути національна валюта: сильною чи слабкою?». Прихильники експортерів наполягають на поступовому ослабленні національної валюти з метою покращення позицій національного товаровиробника на світовому ринку. Інші економісти приводять багато доводів на підтримку сильної національної валюти, зменшення інфляції, стабілізації національної валютної системи. Нажаль, національна валюта не може бути одночасно і сильною і слабкою. Здавалося б, знайти консенсус між цими двома групами прихильників економічного стану національної економіки об'єктивно неможливо. З іншого боку, якщо одна валюта не може одночасно відповідати двом умовам, чому одночасно в країні не може бути в обороті дві валюти, кожна з яких відповідає одній певній умові? Вирішення цієї дилеми зумовлює актуальність дослідження наведеного питання.

Аналіз останніх досліджень за напрямом [1–8] дозволяє визнати наявність глибоких напрацювань тематики. Незважаючи на досить високий ступінь її дослідження можливим є подальше поглиблення питання особливостей одночасного застосування відразу двох валют: сильною і слабкою.

Метою досліджень є обґрунтування можливості одночасного обігу в країні двох валют, одна з яких виконує роль слабкої, а інша – сильною. При чому емітентом цих валют виступає національний банк.

Виклад основного матеріалу. В нашому дослідженні поняття «слабка валюта» розглядається з погляду стабільності її курсу до світових валют-лідерів, наприклад долар США або євро. Якщо курс національної валюти є стабільним і утримується довгий час на одному рівні в порівнянні з доларом США або євро, таку валюту будемо вважати сильною, та навпаки.

Спробуємо уточнити роль слабкої валюти в країні.

По-перше, здійснюючи девальвацію національної країни уряд покращує позиції національних експортерів, коли їх товари на зовнішньому ринку стають дешевше і вони виграють конкуренцію за ціною. Стимулювання експорту сприяє створенню нових робочих місць, наповненню державного бюджету, покращує платіжний та торговельний баланс країни. В умовах глобалізації економіки експорт є запорукою виживання економіки національного господарства. Майже уряди всіх країн так чи інакше стимулюють експорт товарів та послуг. В таких умовах девальвація національної валюти робиться умисно, іноді жертвуючи іншими інтересами. Наприклад, Китай, який характеризується зростаючим ВВП, позитивним сальдо торговельного і платіжного балансу, має значні золотовалютні резерви для того, щоб підтримувати свою національну валюту на стабільному рівні, умисно здійснює девальвацію для стимулювання експорту.

На відміну від умисної девальвації національної валюти уряди багатьох країн іноді змушені це робити в основному внаслідок незбалансованості між доходами та витратами державного бюджету. Коли

має місце дефіцит державного бюджету, витрати зростають, а доходи їх не покривають, приходиться вмикати додатковий друк грошей. Зростає обсяг грошової маси, який незабезпечений виробництвом. Це призводить до інфляції, однак держава виплачує заробітну плату лікарям, вчителям, пенсії пенсіонерам, грошові виплати безробітним та незахищеним верствам населення.

Змушена девальвація здійснюється за наявності економічних проблем: падіння або зупинка росту ВВП, незаплановане зростання державних витрат, зменшення експорту, відсутність значних золотовалютних резервів. Такі економічні проблеми є об'єктивними і характерні для багатьох країн світу, тому в більшості країн національна валюта є слабкою змушено, а не умисно.

Іноді знецінення національної валюти відбувається не тільки внаслідок друку надмірного обсягу грошей. Коли відбуваються політичні кризи, стихійні лиха, воєнні дії, збройні конфлікти та інше, що призводить до суттєвого зменшення експорту або довіри громадян до національної валюти, вони стрімко її обмінюють на іноземну. Зростання попиту на іноземну валюту та пропозиція національної на фінансовому ринку знецінює останню.

В підсумку сукупність наведених обставин об'єктивно зумовлює наявність в багатьох країнах світу існування слабких національних валют. В той час, як в якості сильної використовується долар США або євро. Тобто фактично в країнах вже діє мультивалютна система, коли поряд з національною використовуються валюти інших країн, які виконують роль сильної.

Уточнимо роль «сильної валюти».

По-перше, сильна валюта виконує роль «зберігача» капіталу. Громадяни (домашні господарства) мають схильність зберігати та накопичувати частину доходів. Для уникнення знецінення заощаджень останні зберігаються в доларах США та євро. В умовах стабільності національної валюти значна частина таких заощаджень утримується на депозитах в банках в національній валюті. Чим слабше остання, тим більший відсоток заощаджень утримується в валютах інших країн.

По-друге, сильна валюта застосовується при розрахунках при придбанні нерухомості, автомобілів та інших об'єктів, що мають значну вартість та відносяться до об'єктів інвестування. Заощадження здійснюються або з метою витрачання на придбання в майбутньому об'єктів, що мають значну вартість, або для здійснення інвестицій для отримання прибутків в майбутньому. Для запобігання знецінення заощаджень розрахунки за такими операціями зручно здійснювати за допомогою сильних валют.

Розглядаючи ролі як слабкої валюти, так і сильної, виникає висновок щодо корисності і необхідності їх застосування одночасно обох в національному господарстві.

Повернувши до сучасної ситуації в багатьох країнах, де роль слабкої валюти виступає національна, а в ролі сильної – долар США та (або) євро, виникає питання: «Навіщо щось змінювати, коли в економіці застосовується одночасно дві валюти?». Можливо, що таке становище буде незмінним ще протягом багатьох десятиріч. Однак можна виділити недоліки такого стану, які згодом можуть привести до необхідності пошуку альтернатив долару США та євро в якості сильних валют. Останні можна віднести до категорії сильних валют умовно.

Розглянемо недоліки долара США в якості сильної валюти:

- загальний обсяг грошової маси не забезпечений товарами, що виробляє економіка країни, та золотовалютними резервами;
- країна має величезний зовнішній борг;
- керівництво країни здійснює ризиковану зовнішню політику, що спрямована на конфронтацію з багатьма країнами;
- в умовах загострення конкуренції з Китаєм у керівництва США завжди існує спокуса послабити національну валюту.

Наведені недоліки за своєю сутністю являють собою ризики знецінення долара США у випадку реалізації будь-якої представленої потенційної загрози. Наприклад, коли значна кількість населення світу перестане визнавати долар США в якості сильної валюти та почне переводити свої заощадження в інші валюти. Це призведе до знецінення долара і, як наслідок, переведе його до розряду слабких валют. Також може виникнути явище за принципом «доміно», коли поява однієї несприятливої події призведе до ланцюга інших негативних подій. Наприклад, коли інші країни світу виключать долар США як засіб формування золотовалютних резервів, а слідом домашні господарства в якості засобу збереження заощаджень, а далі – припинення можливостей зростання зовнішнього боргу, і в підсумку – стрімке зростання державних витрат у випадку збройного конфлікту, що буде покриватися за рахунок емісії незабезпечених доларів.

Розглянемо недоліки євро в якості сильної валюти:

- Європейський союз складається з декількох країн, між якими існують протиріччя. Вихід із зони євро Німеччини або Франції суттєво знецінить вартість європейської валюти;
- Розвиток і процвітання Євросоюзу суперечить інтересам інших не пересічних країн світу;
- в умовах загострення конкуренції з Китаєм у керівництва Євросоюзу завжди існує спокуса послабити національну валюту.

Наведені недоліки за своєю сутністю також являють собою ризики знецінення євро у випадку реалізації будь-якої представленої потенційної загрози. В умовах загострення глобальної конкуренції у

керівництва країн-емітентів умовно-сильних валют також виникає спокуса послабити її для покращення позицій власних товарів на зовнішньому ринку.

Отже є потенційна загроза переходу потенційно-сильної валюти до розряду слабкої. Настання такої події призведе до значного знецінення заощаджень домашніх господарств, для кожного з котрих наслідки такого знецінення можуть бути катастрофічними. Наприклад, в Україні в умовах інфляції більше 40 % річних більше 90 % заощаджень домашніх господарств зберігаються або в доларах США або євро. Стрімке знецінення цих валют призведе до втрати майже всього обсягу заощаджень, які зберігаються в грошовій формі. Необхідність запобігання такої катастрофи зумовлює необхідність пошуку альтернатив, які би могли зайняти роль сильної валюти.

Спробуємо визначити характеристики сильної валюти на підставі недоліків попередніх альтернатив:

- цінність валюти має бути незалежною від дій національного або будь-якого уряду;
- бажано, щоб національний уряд мав можливість емісії або контролю за емісією валюти;
- валюта має бути забезпечена певною об'єктивною цінністю, що характеризується стабільністю;
- сильна валюта має бути додатковою до національної, в той час, як формування доходної та витратної частини державного бюджету (отже як і сплата податків та виплата видатків) має здійснюватися в національній валюті. Тобто національна валюта має відігравати роль слабкої в умовах одночасного існування сильної.

В сучасних умовах наведеним умовам відповідає золото. Однак для того, щоб воно виконувало роль валюти, треба здійснити ряд організаційних заходів, які би дозволили впровадити золото в оборот не в якості металу, а в якості валюти. При цьому зовсім не пропонується впровадження «золотої» гривні або золотого карбованця, які би забезпечувалися золотом, зовсім навпаки – національна валюта має існувати окремо, а обіг золота в якості валюти – окремо.

Отже золото як метал має зберігатися у сховищах національного банку у вигляді стандартних злитків. На частину золотого запасу, яка може бути пущена в обіг, можна випустити банкноти. В свою чергу банкноти можуть вкладатися (повертатися) у відділення банків на карткові рахунки і таким чином переходити в електронну форму. Складністю на перших порах такого обігу золота в якості валюти є те, що золото як метал має два параметра: одиницю ваги та певну пробу. Для приведення двох параметрів до єдиного виміру необхідним є (пропонується) впровадження золотої розрахункової одиниці, яка відповідає певній вазі та пробі.

Переведення золота як металу в паперову та електронну форму дозволить впровадити золото в обіг в якості валюти, коли банкноти можуть використовуватися в якості засобу зберігання заощаджень та розрахунків. Електронні рахунки в золотих розрахункових одиницях можуть відкриватися домашніми господарствами також в державних банківських установах і використовуватися як засіб накопичення та розрахунків так само як у вигляді банкнот.

Випуск банкнот та відкриття електронних рахунків золотої розрахункової одиниці має строго відповідати певній частині золотого запасу національного банку. Золота розрахункова одиниця у вигляді банкноти або в електронній формі має вільно обмінюватися на національну валюту.

Розглянемо відповідність золотої розрахункової одиниці критеріям сильної валюти:

- золото як метал має об'єктивно високу ціну і не залежить від окремого уряду;
- національний банк здійснює контроль за обігом та емісією такої валюти однак не в стані умисно її девальвувати;
- золота розрахункова одиниця забезпечується золотим запасом, який зберігається в національному банку;
- золота розрахункова одиниця дозволить диверсифікувати заощадження домашніх господарств, знизити ризики знецінення долара США та євро, а також попит на іноземні валюти в країні;
- як правило в умовах світових криз та збройних конфліктів ціна золота зростає;
- золота розрахункова одиниця може використовуватися як засіб оплати закордонних товарів та послуг;
- держава та національний банк не повинні використовувати золоту розрахункову одиницю для оплати бюджетних видатків, для цього є національна валюта – гривня, яка залишається основним платіжним засобом;
- основне призначення золотої розрахункової одиниці – засіб збереження заощаджень, коли вона може вільно бути придбана в установах банків або на вторинному ринку.

Для первісної емісії золотої розрахункової одиниці необхідним є збільшення золотого запасу на плановий обсяг випуску відповідної валюти. У випадку запровадження такої валюти в подальшому існує велика імовірність зростання на неї попиту з боку домашніх господарств, тому національний банк та уряд мають бути готовими поступово збільшувати золоті резерви для забезпечення додаткових емісій.

Національний банк та відділення державних банків зможуть отримувати комісійну винагороду від здійснення операцій купівлі-продажу золотої розрахункової одиниці. Відповідна купівля-продаж мають здійснюватися за ринковим курсом. Більш якісне збереження капіталу домашніх господарств покращить рівень матеріального стану населення та збільшить його інвестиційні можливості.

Висновки. В результаті проведених досліджень розглянуті передумови впровадження двовалютної системи в країні на основі використання золотої розрахункової одиниці. Обґрунтовано можливість використання такої валюти в якості засобу збереження та накопичення заощаджень домашніх господарств, а також засобу нейтралізації ризику стрімкого падіння цінності світових валют. Перспективою подальших досліджень за напрямом є уточнення механізмів здійснення взаємовідношень між учасниками фінансової системи в процесі впровадження золотої розрахункової одиниці.

Література

1. Висоцька І.Б. Стабільність національної грошової одиниці як чинник забезпечення стійкості фінансової системи / І.Б. Висоцька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2015. – № 1 (Серія економічна). – С. 29–37.
2. Греков И. Е. Об совершенствовании подходов к определению монетизации экономики и обоснование ее оптимального уровня / И. Е. Греков // Финансы и кредит. – 2007. – № 11. – С. 60–70.
3. Дзюблюк О. Грошова систем а України: глобалізаційні фактори впливу / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2007. – Липень. – С. 14–22.
4. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 37–45.
5. Медведкіна Є.О. Перспективи та наслідки транснаціоналізації національної банківської системи / Є.О. Медведкіна, І.М. Месечко // Наукові записки. – 2009. – Випуск 11. Серія «Економіка». – С. 435–441.
6. Радзівеський О. Суперечності доларизації економіки України в умовах фінансової глобалізації / О. Радзівеський // Економіка України. – 2005. – № 2. – С. 16–23.
7. Чуб О. О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації / О. О. Чуб // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 138–146.
8. Центральний банк і грошово-кредитна політика : підруч. / А.В. Сілакова, Г.І. Лановська, Н.І. Климаш / за заг. ред. Т.А. Говорущко. – Львів : «Магнолія 2006», 2015. – 224 с.

References

1. Visocka I.B. Stabilnist nacionalnoy groshovoi odinitsi yak chinik zabezpechenya stiykosti finansovoy sistemi, Naukoviy visnik Lvivskogo dergavnogo universitetu vnutrishnih sprav, 2015, N 1, P.29-37.
2. Grekov I.E. Ob sovershenstvovaniye podhodov k opredeleniyu monetizatsii ekonomiki i obosnovanie ee optimalnogo urovnya, Financi I credit, 2007, N 11, P. 60 – 70.
3. Dzubluk O. Groshova sistema v Ukraine: globalizatsiyni faktori vplivu, Visnik NBU, 2007, Lipen, P. 14-22.
4. Dzubluk O. Globalizatsiyni procesi ta uchast inozemnogo kapitalu u rozvitku vitchiznyznoy bankivskoy sistema, Bankivska sprava, 2008, N 2, P. 37-45.
5. Medvedkina E.O., Mesechko I.M. Perspektivi ta naslidki transnacionalizatsii nacionalnoy bankivskoy sistemi, Naukivi zapiski, 2009, Vipusk 11, Seriya “Economica”, P. 435 – 441.
6. Radzievskiy O. Superechnosti dolarizatsii economici Ukraini v umovah finansovoi globalizatsii, Economica Ukraini, 2005, N 2, P. 16 – 23.
7. Chub O.O. Bankivska diyalnist u konteksti integratsii ta globalizatsii, Finansi Ukraini, 2008, N 1, P. 138 – 146.
8. Govorushko T.A., Silakova A.V., Lanovska G.I., Klimash N.I. Centralniy bank i groshovo-kreditna politika, Lviv “Magnoliya 2006”, 2015, 224 p.

Рецензія/Peer review : 12.12.2017

Надрукована/Printed : 09.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Овчаренко Є.І.

**ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА РИНКУ КРЕДИТУВАННЯ
В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

У статті досліджено основні напрями розвитку банківського кредитного ринку за умов кризового стану економіки. Розглянуто сутність поняття «проблемний кредит» та його вплив на стабільність банківського сектору. Акцентовано увагу на класифікації проблемної кредитної заборгованості в банках. Визначено основні напрями вдосконалення діяльності банків зі зменшення обсягів недіючих кредитів.

Ключові слова: банк, банківська система, банківський сектор, кредит, проблемний кредит, недіючий кредит.

OLIINYK A.,
ATAMANOVA Ju.
Khmelnitskiy National University**PROBLEMS OF THE ACTIVITIES OF BANKS ON THE MARKET
OF LENDING IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL INSTABILITY**

The purpose of the article is theoretical substantiation and analysis of the current state of the bank lending market, the study of problem aspects of bank lending and the search for ways to reduce the volume of non-performing loans in banking activities. The article analyzes the main directions of development of the bank credit market in the conditions of the crisis state of the economy. The essence of the concept "problem loan" and its influence on the stability of the banking sector is considered. The emphasis is placed on the classification of problematic credit indebtedness in banks. The basic directions of improvement of activity of banks on decrease of volumes of non-performing credits are determined. In today's conditions, in order to stabilize the financial and economic situation in the country, an efficiently functioning, reliable and developed banking system is needed that would provide lending to the real sector of the economy. The positive consequence of the radical struggle of the NBU with insider lending should be to increase the financial stability of banks, narrowing the possibilities of withdrawal of assets through controlled operations, adequate reflection of credit risks and corresponding capital requirements. Therefore, it is necessary to continue work on improving the methodology of identification and risk assessment of the transformation of assets into non-working through transactions with insiders. It is established that the causes of accumulation of non-performing loans are the economic crisis of recent years. The sharp drop in the hryvnia made foreign currency loans unsustainable both for business and for ordinary citizens. Among the reasons for the accumulation of bad debts is also insufficient supervision by the regulator over the activities of banks.

Key words: bank, banking system, banking sector, credit, bad credit, inactive credit.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, для стабілізації фінансово-економічної ситуації в країні, необхідна ефективно функціонуюча, надійна та розвинена банківська система, яка б забезпечила кредитування реального сектору економіки. Для забезпечення ефективного функціонування банківської системи України, в умовах кризового стану економіки та посилення євроінтеграційних процесів, необхідно дослідити особливості сучасного стану розвитку кредитного ринку та визначити перспективи його розвитку в банківській системі України. Тому важливою складовою розвитку як банківського сектору в цілому, так і окремого банку є формування якісного кредитного портфеля. Недосконалий ризик-менеджмент кредитної діяльності банку, результатом якого є збільшення рівня недіючих кредитів (з англ. non-performing loans – NPL), негативно впливає на ліквідність і платоспроможність банківських установ. Усе це зумовлює актуальність досліджень спрямованих на з'ясування сутності недіючих кредитів, їх впливу на банківську діяльність та розроблення заходів для зменшення їх обсягів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом у вітчизняній науці з'явився цілий ряд ґрунтовних публікацій щодо організаційно-правових та інформаційно-аналітичних засад діяльності банків на ринку кредитування. Слід відмітити праці Л.А. Бондаренко, Г.Т. Карчевої, В. Козюка, В.І. Міщенко, Ю.І. Осечко, Т.В. Стародубцевої та інших.

Разом з тим аналіз наукової літератури, з даної проблематики, дозволяє стверджувати, що ряд проблем залишається невирішеними. Зокрема, недостатньо дослідженою є проблема уникнення недіючих кредитів у банківській діяльності в умовах криз. Потребують подальшого дослідження питання розроблення заходів, спрямованих на ефективне управління кредитними портфелями банків із урахуванням фінансово-економічної кризи та євроінтеграційних напрямків розвитку економіки України. Тому метою статті є теоретичне обґрунтування та аналіз сучасного стану ринку банківського кредитування, дослідження проблемних аспектів банківського кредитування та пошук шляхів зменшення обсягів недіючих кредитів у банківській діяльності.

Виклад основного матеріалу. Недоліки функціонування систем ризик-менеджменту вітчизняних банків, в умовах несприятливого макроекономічного середовища в країні, призвели до швидкого погіршення якості їх кредитних портфелів. Підтвердженням цього є тенденція до стрімкого зростання

обсягу сформованих банками України резервів за активними операціями з 20,2 млрд грн у 2007 році до 321,3 млрд грн у 2015 році [1]. Слід зауважити, що продовження зростання резервів за кредитними операціями без випереджального нарощення власного капіталу і кредитного портфеля є стримувальними чинниками розвитку банківської системи України.

Діяльність банків залишається низькорентабельною. Значення показників рентабельності активів і рентабельності капіталу у 2009–2011, 2014–2015 роках були від’ємними, що свідчить відповідно про неефективне розміщення банками залучених ресурсів і використання власного капіталу [1].

Основною причиною збиткової та неефективної діяльності банків України є різке погіршення якості кредитного портфеля через неспроможність позичальників повертати свої кредити та сплачувати відсотки.

Досвід України та інших країн свідчить про те, що зростання проблемної кредитної заборгованості є закономірним наслідком фінансово-економічних криз. Значні обсяги проблемних кредитів, які зумовили величезні збитки банків, та великі обсяги отриманих кредитів рефінансування, котрі банки мають повернути, свідчать про високі ризики та недостатньо фінансову стійкість банківської системи, обмежені можливості кредитування та необхідність реформування банківської системи [2, с.413].

Великі обсяги проблемних кредитів зумовлені також значними обсягами реструктуризованих кредитів, вагома частина яких може бути неповернена, оскільки більше половини підприємств в Україні є збитковими і зберігається дефіцит обігового капіталу. Багато банків і позичальників ризикують ув’язнути в ризиковій спіралі: зростання простроченої заборгованості - нарощування резервів за проблемними кредитами - зменшення кредитних ресурсів - скорочення обсягів кредитування - дефіцит обігового капіталу - зростання простроченої кредитної заборгованості та неповернення виданих кредитів [2, с.429]. Динаміку обсягів недіючих кредитів вітчизняних банків за 2007-2015 роки показано за даними таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка обсягів недіючих кредитів банків України протягом 2007–2015 рр. (розраховано за [1])

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредити надані, млрд грн	485,4	792,2	747,4	755,0	825,3	815,3	911,4	1006,4	965,1
Недіючі кредити, млрд грн	233,6	30,6	105,5	120,4	126,3	169,3	152,9	191,1	270,5
Частка недіючих кредитів, %	1,3	2,3	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	13,5	21,2
Співвідношення недіючих кредитів до капіталу, %	313,8	9,16	31,97	29,17	25,76	36,03	30,65	61,07	129,0
Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, %	48,12	3,88	13,70	15,27	14,73	16,54	12,89	18,98	28,03

Як бачимо за даними таблиці 1, протягом періоду 2007-2015 років спостерігаються високі значення показника співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу. Виключення складає лише 2008 рік – 9,2%. Зростання у 2014 році даного показника до – 61,07% пов’язано не лише з погіршенням якості активів, а й запровадженням нової класифікації кредитів НБУ. Однак, зростання показника співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу в 2015 році до рівня – 129,0% є причиною погіршення якості активів банків, і як результат визнання НБУ неплатоспроможними 93 банки протягом 2014-2016 років.

Ефективне управління проблемними кредитами ускладнюється тим, що сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння сутності «проблемний кредит». Як відомо, аналіз рівня проблемної заборгованості банками відбувається самостійно, більш того, для вітчизняних банків алгоритм розрахунку проблемної заборгованості чітко не прописаний [3, с.170].

Більшість банків визначає проблемні кредити відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), яка більше орієнтується на судження банків та їхніх аудиторів. Так, стандарт 39 визначає: «Корисність фінансового активу або групи фінансових активів зменшується і збитки від зменшення корисності виникають, якщо і тільки якщо є об’єктивне свідчення зменшення корисності внаслідок однієї або кількох подій, які відбулися після первісного визнання активу (подія збитку), і така подія (або події) збитку впливає (впливають) на попередньо оцінені майбутні грошові потоки від фінансового активу або групи фінансових активів, які можна достовірно оцінити. Може бути неможливим ідентифікувати одну, окрему подію, що спричинила зменшення корисності. Скоріше поєднаний вплив кількох подій може спричинити зменшення корисності». Як бачимо, проблемний кредит визначається через зменшення його корисності внаслідок настання певних подій [4, с.32].

Банківські кризи в Україні 2008-2009 та 2014–2016 років продемонстрували суттєву вразливість фінансової стабільності до швидкого збільшення NPL. При цьому, за тривалий період часу НБУ декілька

разів змінював методику визначення непрацюючих кредитів, тим самим ускладнюючи оцінку даного показника в довгостроковій перспективі. Останні зміни методики регламентуються Постановою Правління НБУ № 351 "Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями". Згідно з нею в Україні запроваджується загальноприйнятий підхід до ідентифікації NPL. Ними визнаються активи (кредити), щодо яких виконується як мінімум одна з двох умов: контрагент банку допустив просрочку платежу на понад 90 днів (у випадку банків – 30 днів); контрагент не спроможний забезпечити виконання своїх зобов'язань в установленій термін без процедури стягнення застави [5].

На те, що попередні методики розширювали можливості банків маніпулювати визнанням активів як NPL, вказує стрибок частки NPL в загальній сумі кредитів з 30,47% на кінець 2016 року до 56,6% на квітень 2017 року (при цьому, таке підвищення зумовлено зміною методології обрахунку показника (+3,6%), виключенням позабалансових активів з бази обрахунку (+7,4%), переоцінкою якості кредитного портфеля ПАТ «ПриватБанк» після націоналізації (+15,1%) [6].

На нашу думку, тенденція до формування NPL в економіці України є відображенням загальних структурних викривлень. Так неадекватність оцінки їх величини пов'язана з фундаментальною недокапіталізованістю банківської системи. Кредитування пов'язаних з банком осіб змінило рівновагу між банками та позичальниками щодо здатності примусу до виконання зобов'язань. Так, на 5 найбільших бізнес-груп припадає 34% валових та 17% чистих кредитів, на 10 найбільших груп – 41% та 23%, на 20 – 49% та 23%. У випадку 5 найбільших груп показник непрацюючих кредитів склав 83% (кредитний ризик 81%), у випадку 10 груп – 79% (76%, відповідно), у випадку 20 груп – 75% (72%) [6]. Відмінності у тому, як фактор концентрації впливає на формування банками резервів і на рівень NPL, засвідчує, що банки не завжди коректно оцінюють інституціональний ризик, з іншого боку, це може свідчити про політично вмотивоване та інтенсивне кредитування інсайдерів. Зауважимо, що динаміка кредитів, резервів під ризики від активних операцій та NPL в Україні не описується в чистому вигляді звичними моделями кредитного циклу.

Вважається, що нормальною є ситуація, коли зростання резервів відстає від зростання кредитів на фазі експансії, і – навпаки – переганяє його на фазі стиснення. Тому реакція NPL повинна бути чітко прив'язаною до коливань в обсягах кредитування. До глобальної фінансової кризи кредитна експансія розпочалась на тлі значної частки недіючих кредитів, а їх зменшення в зону 3-5% у 2008 році виглядає неправдоподібним. У подальшому зростання NPL відобразило природну реакцію на кризу, але розпочало знижуватись у 2013 році, коли вже були очевидними ознаки стагнації вітчизняної економіки, а монетарна політика 2012-2013 років характеризувалась як достатньо жорстка.

У 2014-2016 роках NPL почали зростати, але в характері такого зростання можна побачити і реакцію на кризу і неефективний менеджмент кредитних ризиків на попередньому етапі. Це підтверджують розходження траєкторій зростання обсягів кредиту та обсягів сформованих резервів. Якщо до 2010 року такі траєкторії перебувають в логічній зв'язці, в період 2011-2013 років поводяться неприродно, негативно корелюючи, то в подальшому їх характер засвідчує доформування резервів як відображення їх недостатнього рівня. Така ситуація означає, що в період після глобальної фінансової кризи в банківській системі України чітко сформувались глибокі структурні викривлення, зорієнтовані на зниження рівня кредитних ризиків як передумов уникнення докапіталізації банків з боку власників.

Відмінності в характері відновлення кредитування та в поведінці банків після криз 2008-2009 та 2014-2015 років слід пов'язувати з тим, що в першому випадку шок сприймався як транзитивний, хоч і сильний, а підходи до банківського регулювання практично не змінились, тоді як в другому випадку шок сприймається як перманентний з огляду на невизначеність ситуації з війною на Сході України, а банківське регулювання змінюється в напрямку забезпечення фінансової стабільності. Останнє часто розцінюється як підвищення регуляторного тиску та зниження прибутковості банківського бізнесу через те, що у попередні періоди відповідальність власників була суттєво занижена за рахунок недокапіталізації банків та перекладання фінансування інсайдерських проєктів на вкладників та платників податків.

Розроблені НБУ трирічні індивідуальні програми зміни кредитного портфеля в напрямку виконання нормативу кредитування інсайдерів покликані дати можливість банкам пристосуватись до нового регуляторного середовища. Позитивним наслідком радикальної боротьби НБУ з інсайдерським кредитуванням має виступити підвищення фінансової стабільності банків, звуження можливостей виведення активів через контрольовані операції, адекватне відображення кредитних ризиків та відповідних потреб у капіталі. Іншим позитивним наслідком має виступити відновлення ринкових принципів процесу кредитування та покращення доступу до кредиту з боку приватного сектора. Така переорієнтація кредитування є фундаментальною передумовою відновлення швидкого економічного зростання, оскільки спрямування позикових коштів регулюватиметься ринковими перспективами, а не характером «специфічних» стосунків між кредитором та позичальником.

З іншого боку, наявність дискреційності у визнанні кредитів з пов'язаними особами (інсайдерами) викликає застереження, передумовою чого слід визнати непрозорість власності та структури бізнесу позичальників. Чим більш непрозорими будуть схеми кредитування, тим більше дискреційності потребуватиме регулятор задля забезпечення фінансової стабільності. Враховуючи відсутність радикальних

змін в бізнес-кліматі, зниження показника пов'язаних кредитів по банківській системі до 28,23% на перший квартал 2017 року виглядає оптимістичним. Не виключено, що банки певною мірою відновлюють можливості обходити регуляторні обмеження на інсайдерські кредити. Зміна методики визначення пов'язаних кредитів у 2015 році дала можливість побачити, що по банківській системі рівень пов'язаного кредитування сягнув 63,72% у 2015 році, знижуючись до 28,8% у 2016 році. При цьому, по окремих банках фактичний рівень пов'язаних кредитів сягав 90-100% [6].

Так, тільки за 2014-2015 рр. прострочені кредити банків України збільшилися в 2,9 разів до 202 млрд. грн., а їх частка в загальному обсязі наданих кредитів зросла з 7,7% до 21,2% станом на 01.12.2015 р., проте за даними спеціалізованих агентств рівень проблемності досягає 50% (таблиця 1). За 2014-2016 роки NPL утворювались як внаслідок втрати активів на окупованих територіях, так і внаслідок шахрайських дій з виведення активів та доведення банків до банкрутства. Можна констатувати, що найбільш «природним» способом недіючі кредити утворились внаслідок девальвації у випадках, коли контрагенти не були пов'язаними особами. Це означає, що спосіб розв'язання проблеми непрацюючих кредитів повинен бути чітко прив'язаний до факторів їх виникнення.

Наприклад, створення агенцій з викупу поганих кредитів допомагає розв'язати проблему розчистки балансів, але лише у випадку, коли NPL відображають неспроможність позичальника пристосуватись до нових умов та/або переоцінку платоспроможності позичальника банком. Однак, у випадку, коли більшість NPL утворюється внаслідок кредитування пов'язаних з банком осіб, створення подібної агенції є прямим перекладанням відповідальності за непрозорі операції на платників податків.

Приймаючи до уваги якість таких кредитів, а також секторну структуру NPL (63,6% кредитів виданих фірмам, що надають «інші види послуг», є непрацюючими, схожі показники непрацюючих кредитів у добувній (52,7%) та переробній (57,7%) промисловості, тоді як в сільському господарстві лише 26%), застосування такого підходу до розчистки кредитного ринку провокуватиме додаткові інституціональні ризики та принесе більше шкоди (moral hazard), ніж вигоди [6].

Активне заохочення банків до покращення кредитних портфелів на основі домовленостей з позичальниками вже розпочато НБУ. Цей процес не потребує додаткової державної підтримки. Водночас, удосконалення оподаткування процесу визнання поганих боргів та їх списання можна вважати суттєвим стимулом підвищення еластичності роботи кредитного ринку. Чим складнішими будуть процедури списання непрацюючих кредитів та чим більшою мірою вони будуть обмежувальними для банків, тим повільніше буде розчищатись кредитний ринок, створюючи несприятливе підґрунтя для відновлення кредитування та збільшення надходження податків внаслідок поживлення економічної активності.

Іншим поглядом на проблему може бути так званий політико-економічний підхід. Якщо значна частка поганих боргів утворилась внаслідок політично вмотивованого кредитування, то і їх стягнення також потребує політичного підходу. З одного боку, сам факт застосування чинних вимог до боржників може вже свідчити про політичний підхід до розв'язання проблеми. Відхід від преференційності та реалізація принципу «закон один для всіх» є потужним сигналом для оздоровлення кредитного ринку.

З іншого боку, включення питання про повернення заборгованості по великих кредитах, наприклад, перед державними банками, у більш широкий контекст домовленостей з бізнес-групами може робити відносним принцип верховенства права та генерувати соціальні втрати у інших сферах. Іншими словами, компроміс може бути одним з варіантів вибору з поміж альтернатив (trade-off): або розв'язання проблеми заборгованості і паралельні поступки олігархічним групам в інших питаннях, або жорстке слідуванням законодавчим вимогам і контр-дії з боку олігархічних груп (юридичного, економічного чи політичного плану). І один і другий варіанти не виключають додаткових політичних ризиків нормалізації функціонування кредитного ринку. А це, у свою чергу, ще більше актуалізує питання про створення такого бізнес-клімату, в рамках якого попит на кредити відновлювався би поза інсайдерськими зв'язками.

Масштабна банківська криза в сукупності із трансформаціями підходів до банківського регулювання в Україні викрили фундаментальну проблему ефективності і сформованих інституціональних викривлень усього процесу кредитування.

Невпинне прирощення показника непрацюючих кредитів (NPL) засвідчило незадовільну якість кредитного портфеля. По-перше, зростання значення NPL існує вже після вжиття удосконалених наглядових технологій щодо багатьох банків. По-друге, ідентифікація пов'язаних кредитів на основі попереднього встановлення кінцевих власників та бенефіціарів підтвердила припущення про те, що інсайдерські зв'язки можуть працювати в обидва боки. При бажанні пов'язані кредити можуть або обслуговуватись належним чином, або – перетворитись на канал виведення активів з банків. По-третє, концентрація NPL засвідчила факт політично вмотивованого кредитування та нагляду, які за останній час підсилювались неоднозначними юридичними рішеннями на користь відтермінування погашення боргів перед державними банками.

Тож, проблема NPL в Україні не є типовим проявом кредитного циклу. Це ставить під сумнів, чи зниження ставок, послаблення вимог щодо формування резервів, експансія рефінансування стануть достатнім поштовхом до відновлення кредитування.

Глобальна фінансова та криза корекції дисбалансів у зоні євро продемонстрували, що від швидкості розчистки кредитного ринку залежить швидкість відновлення економіки та загальне одужання фінансової

системи. При цьому, швидкість визначається як глибиною кризи (масштабом попередньо нагромаджених дисбалансів на ринку активів та в процесі кредитування), характером антикризових заходів (програми викупу поганих активів, списання поганих кредитів з послідуною докапіталізацією, націоналізація банків, додаткові стимули для реструктуризації), так і інституціональними характеристиками економіки (якість корпоративного управління, захищеність прав кредиторів та інвесторів, схильність до позасудових форм фінансової реструктуризації).

Розчистка балансів кредиторів і позичальників – це важлива передумова відновлення кредитування. Водночас, між рівнем NPL та посткризовою динамікою кредитів не завжди простежується зв'язок. Структурні особливості економіки та поява нових секторів з хорошими перспективами зростання, так само як і проблеми юридичного плану, або податкові бар'єри перед списанням поганих боргів, уможливають поєднання відновлення кредитування з досить високими значеннями непрацюючих кредитів. Це означає, що швидкість відновлення кредитування при наявності поганих боргів буде залежати від того, наскільки фактори сповільнення кредитування і чинники збільшення кредитування компенсують один одного.

Для вирішення проблеми NPL необхідно: забезпечити захист прав кредиторів, прийнявши відповідні законодавчі акти; вирішити податкові проблеми при роботі з проблемними активами; створити правове поле для вторинного ринку кредитів в Україні; створити сприятливі умови для реструктуризації проблемних активів (як для кредиторів, так і для боржників). Зокрема, Національний банк знайшов інструменти впливу на недисциплінованих позичальників, які, користуючись відсутністю у банків інформації про заборгованість клієнтів в інших банках, можуть взяти декілька кредитів у кількох банківських установах і обслуговувати лише частину з них, припинивши обслуговування за іншою частиною кредитів і не зголошуючись на реструктуризацію цієї заборгованості.

До фінансової кризи 2008-2009 років, методика оцінки проблемних активів базувалася на матриці з п'яти рівнів (стандартна, субстандартна, під контролем, сумнівна і безнадійна заборгованість), якою банкам було досить легко маніпулювати. До того ж, до загальної суми кредитного портфелю включали позабалансові активи, тому у відносному вираженні відсоток проблемних кредитів був меншим. НБУ, намагаючись уникнути нових криз у банках через виведення коштів на пов'язаних кредиторів або через «сірі» схеми, ввів нові правила оцінки кредитного ризику. Перерахована за новими правилами частка проблемних кредитів зросла. Нові правила набагато консервативніші і, за словами керівництва НБУ, відповідають міжнародним стандартам. За цими правилами до непрацюючих кредитів (non-performing loans або NPLs) належать ті, за якими позичальник протягом 90 днів не сплачує відсотки, або ті, які визнано дефолтними на підставі «судження», навіть якщо прострочки не було.

До дефолтних кредитів банки, згідно з постановою НБУ [5], повинні відносити кредити позичальникам, у яких відсутні персонал, необхідний для операційної діяльності, або майно та основні засоби (коли кредит узятий на неопераційну компанію). Саме на такі кредити, за даними НБУ, припадає більшість позик, визнаних дефолтними. Також до дефолтних кредитів за новими правилами відносять кредити, які були реструктуризовані, якщо інші кредити цьому позичальнику були списані частково чи повністю, якщо позичальник не подав до банку фінансову звітність.

Таким чином, навіть якщо кредити обслуговуються у повному обсязі, а позичальник – неопераційна компанія групи, фінансова стійкість якої задовільна, такий кредит може бути судженням віднесено до недіючого. Те саме стосується кредиту, реструктуризованого за домовленістю із сумлінним позичальником, який виявився тимчасово неспроможним платити відсотки. І до, і після кризи іноземні інвестори та материнські структури українських банків спиралися в оцінці проблемних кредитів на дані міжнародного аудиту, який можна вважати найнадійнішим з доступних незалежних джерел інформації. Ці цифри вважалися грубими орієнтирами для оцінки рівня проблемних кредитів у банківській системі України за відсутністю надійних даних за українськими стандартами фінансової звітності. До уваги бралися цифри за простроченими понад 90 днів, але не знеціненими кредитами, не простроченими, але знеціненими, простроченими і знеціненими кредитами.

Так, на кінець 2016 року в банку «Креді агріколь» було лише 20% дефолтних або прострочених кредитів, у «Райффайзенбанку аваль» прострочена та дефолтна заборгованість становила 28% портфелю. У ПУМБ аудиторі знайшли 41% прострочених або знецінених кредитів, в Укрсоцбанку понад 90 днів прострочили обслуговування 47% портфелю, а в «Альфа банк» прострочено понад 90 днів або знецінено 58% кредитів. Ці цифри дещо кращі за консолідовану оцінку НБУ, але порядок цифр все одно вказує на дуже погану якість кредитного портфелю [6].

Реальний стан обслуговування кредитів позичальниками у 2017 році також можна було б простежити за динамікою процентних доходів банків. Цей показник теж недосконалий, бо він не відображає фактичного грошового потоку, а лише нараховані банком відсотки за кредитами. Проте в динаміці фактичне погіршення стану обслуговування боргів було б помітним. Отже, реального погіршення якості банківських активів, судячи з динаміки процентних доходів, не відбувається. Зростання проблемних активів в частині кредитування неопераційних компаній після перегляду методології може бути як результатом «сірих» практик кредитування пов'язаних осіб, так і неприємною національною особливістю економіки, особливо торгівлі. Для захисту свого майна та з метою оптимізації оподаткування власники компаній часто

структурують бізнес через багато структур (ТОВ, ФОП) і тримають активи та грошові потоки у різних компаніях. Після введення більш жорстких вимог до оцінки кредитного ризику позичальників практика кредитування неопераційних компаній може поступово змінитися. Однак для створення здорового фінансового ринку цього недостатньо. Бізнес-клімат, податкова система та рівень захисту прав власності повинні сприяти тому, щоб компаніям було вигідніше структурувати бізнеси прозоро, показувати прибутки та позичати кошти, а банки повинні отримати належний захист своїх прав як кредиторів після ухвалення відповідного закону.

У загальному обсязі кредитування станом на початок червня 2017-го року частка непрацюючих кредитів склала близько 56%. З них — у банках з часткою держави в капіталі частка непрацюючих кредитів становила 72%. У банках з приватним капіталом — близько 26%. В розрізі позичальників, 83% складають кредити корпоративному сектору. Зазначимо, у попередні 3 роки частка непрацюючих кредитів була нижчою 40%, а станом на початок 2015-го року була близькою до 25%. Причиною суттєвого збільшення частки непрацюючих кредитів у Раді Нацбанку бачать попередню переоцінку якості кредитів ПАТ КБ «ПриватБанк» після націоналізації. Приріст кількості непрацюючих кредитів також пов'язують із запровадженням нових підходів щодо оцінки розміру кредитного ризику та зміни класифікації активів (постанова Національного банку №351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями») [6].

Зокрема, у 2017 році було введено у нормативну базу відповідний термін NPL – раніше це було досить запутане визначення, що базувалося на класифікаційних вимогах регулятора до кредитів. Недіючі кредити (nonperforming loans (NPL) – відповідно до діючої класифікації це сумнівні та безнадійні до повернення кредити. Згідно з рекомендаціями МВФ, кредити вважають недіючими, якщо сплата основної суми та процентів за ними прострочені: 1) на три місяці (90 днів) або більше; 2) менше ніж на 90 днів, проте відповідно до національних норм нагляду вважається, що обслуговування такого кредиту є «слабким» або «незадовільним». Якщо кредит був кваліфікований як недіючий, то він повинен залишатись у цій категорії до списання або отримання виплат. Будь-який кредит, який заміщує кредит, що був кваліфікований як недіючий (реструктуризація, переоформлення, рефінансування кредиту) повинен залишатись у цій категорії до отримання виплат процентів та повернення суми кредиту. До обсягу кредитів, кваліфікованих як недіючий, включається загальний обсяг заборгованості за ними, а не тільки прострочена сума. Сьогодні у вітчизняній практиці до недіючих кредитів відносять сумнівні та безнадійні кредити та кредити, які їх заміщують. Поряд з недіючими кредитами виділяють поняття «проблемні кредити», до складу яких включають прострочені та сумнівні кредити. Проте, фактично до проблемних кредитів відносять виключно суму прострочених платежів за кредитом згідно даних бухгалтерської звітності, а не загальний обсяг кредитів, за якими допущено прострочення. Прострочені кредити – це заборгованість, яка не погашена в термін (строк), встановлений договором [7].

Таким чином, можемо припустити, що, якби норми даного Положення діяли у попередні роки, то і дані щодо розміру недіючих кредитів за ці періоди були б набагато більшими.

Висновки. Отже, необхідно продовжити роботу щодо вдосконалення методології ідентифікації інсайдерських зв'язків та оцінок ризику перетворення активів на непрацюючі за рахунок операцій з пов'язаними особами, а також провести класифікацію непрацюючих кредитів з метою диференційованого підходу до розчищення кредитного ринку в рамках реалізації комплексної стратегії підвищення якості банківських активів. У свою чергу, банківські експерти, причинами накопичення непрацюючих кредитів бачать економічну кризу останніх років та спадщину кризи 2009 року по іпотечі. Різке падіння гривні зробило валютні кредити непідйомними як для бізнесу, так і для пересічних громадян. Серед причин накопичення проблемної заборгованості називають також і недостатній нагляд з боку регулятора за діяльністю банків, особливо, тих, що перебувають сьогодні у державній власності.

Література

1. Статистика. Основні показники діяльності банків України // Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
2. Карчева Г. Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Ганна Тимофіївна Карчева. – Київ : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 520 с.
3. Бондаренко Л. А. Оцінка портфеля проблемних кредитів комерційних банків України в контексті забезпечення стабільності банківської системи / Л. А. Бондаренко, Т. В. Стародубцева // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2 (20). – С. 169–172.
4. Осечко Ю. І. Економічна сутність проблемних кредитів банку та їх класифікація / Ю. І. Осечко // Фінансовий простір. Банківська справа. – 2016. – № 1 (21). – С. 32–38.
5. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] : затверджено Постановою Правління НБУ від 30.06.2016 р. № 351. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
6. Козюк В. Тяжелый долг. Как очистить рынок от плохих кредитов [Електронний ресурс] / В. Козюк // Лига. Финансы. – Режим доступу : <http://finance.liga.net/banks/2017/11/13/articles/55554.htm>

7. Глосарій банківської термінології // Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459

References

1. Statystyka. Osnovni pokaznyky diyal'nosti bankiv Ukrayiny. Ofitsiynyy sayt NBU. – [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
2. Karcheva H. T. Efektyvnist' funktsionuvannya ta perspektyvy rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrayiny / Hanna Tymofiyivna Karcheva. – Kyiv : Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrayiny, 2012. – 520 s.
3. Bondarenko L. A. Otsinka portfelya problemnykh kredytiv komertsyinykh bankiv Ukrayiny v konteksti zabezpechennya stabil'nosti bankivs'koyi systemy / L. A. Bondarenko, T. V. Starodubtseva // Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy Natsional'noho banku Ukrayiny - 2014. - 2 (20). - S.169-172.
4. Osechko Yu. I. Ekonomichna sutnist' problemnykh kredytiv banku ta yikh klasyfikatsiya / Yu.I. Osechko // Finansovyy prostir. Bankivs'ka sprava. – 2016. - 1 (21). – S. 32-38.
5. Polozhennya pro vyznachennya bankamy Ukrayiny rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivs'kymy operatsiyamy, zatverdzheno Postanovoyu Pravlinnya NBU vid 30.06.2016 r. №351. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
6. Kozyuk V. Tyazhelyy dolh. Kak ochystyt' rynek ot plokhykh kredytov. / V. Kozyuk // Lyha. Fynansy - [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://finance.liga.net/banks/2017/11/13/articles/55554.htm>
7. Hlosariy bankivs'koyi terminolohiyi. Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459

Рецензія/Peer review : 12.01.2018
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Овчаренко Є.І.

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті розглянуто взаємозв'язок понять «фінансовий механізм» та «механізм фінансування», визначено процес фінансування закладів вищої освіти, його переваги та недоліки, проаналізовано пропозиції науковців щодо зміни механізму фінансування, запропоновано власний механізм фінансування закладів вищої освіти в Україні.

Ключові слова: фінансовий механізм, механізм фінансування, заклади вищої освіти, базове фінансування, гранти.

POPOVYCH L.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

CHARACTERISTICS OF MECHANISM FOR FINANCING HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The lack of quality of educational services and the competitiveness of higher education institutions are closely linked to the functioning of the existing financing mechanism for education in Ukraine. The study of this mechanism and its evaluation will allow us to identify proposals for changing the funding principles of the research object and general approaches to financing higher education. The issue of financing higher education institutions is the subject of discussions and research in many countries. Many scholars offer different ways to improve funding and ensure sustainable education. However, scientific research on finding ways to optimize funding for higher education institutions remains relevant. The article deals with the relationship between the concepts of "financial mechanism" and "financing mechanism", the process of financing higher education institutions, its advantages and disadvantages, the proposals of scientists concerning the change of the financing mechanism, the mechanism of financing of institutions of higher education in Ukraine.

Key words: financial mechanism, financing mechanism, institutions of higher education, basic financing, grants.

Постановка проблеми. Відсутність якості освітніх послуг та конкурентоспроможності закладів вищої освіти тісно пов'язані з функціонуванням існуючого механізму фінансування освіти в Україні. Дослідження цього механізму та його оцінка дадуть змогу виявити пропозиції щодо зміни принципів фінансування об'єкту дослідження та загальних підходів до фінансування вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика, пов'язана з фінансуванням закладів вищої освіти, є предметом дискусій та досліджень в багатьох країнах. Чимало вчених пропонують різні способи покращення фінансування та забезпечення стабільного розвитку освіти. Зокрема, проблемам фінансування закладів вищої освіти присвячені праці вітчизняних вчених, таких, як: В. Башко [2], Т. Боголіб [4], А. Вербицької [5], І. Каленюк [9], О. Красільника [12], О. Коцовської [11], В. Опаріна, Л. Хмелевської та ін.

Мета статті – розглянути взаємозв'язок понять «фінансовий механізм» та «механізм фінансування», визначити процес фінансування, його переваги та недоліки, проаналізувати пропозиції науковців щодо зміни механізму фінансування, запропонувати власний механізм фінансування закладів вищої освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сучасні економічні реалії свідчать, що ефективний розвиток закладів вищої освіти (далі – ЗВО) неможливий без достатнього фінансування. І.С. Каленюк у своїх працях неодноразово наголошує, що «удосконалення механізму фінансування є нагальною необхідністю сучасного розвитку освіти» [9]. Також у національній доповіді «Інноваційна Україна 2020» виокремлено завдання модернізації національної системи освіти, зокрема вищої. Одним із пріоритетних завдань є визначення механізму багатоканального фінансування закладів вищої освіти [8, с.275].

Огляд останніх досліджень і публікацій дав змогу зробити висновок про відсутність визначення поняття «механізм фінансування закладів вищої освіти». Це пов'язано з ототожненням цього поняття з терміном «фінансовий механізм». Проте, фінансовий механізм, який згідно з тлумаченням Економічної енциклопедії являє собою комплекс заходів спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку і соціальних потреб громадян [7], включає в себе механізм фінансування ЗВО. Це зумовлено тим, що фінансовий механізм включає в себе фінансове забезпечення та фінансове регулювання. На нашу думку, фінансове забезпечення являє собою механізм, за допомогою якого відбувається фінансування закладів вищої освіти. Механізм фінансування освіти також є одним із механізмів реалізації державної політики в галузі освіти.

Т. Боголіб дає наступне визначення поняття «фінансове забезпечення вищої освіти і науки» – це сукупність методів, форм, формул розподілу ресурсів, розподіл відповідальності за фінансування між загальнодержавним і місцевими бюджетами, право суб'єктів розпоряджатися фінансовими ресурсами, форма відповідальності суб'єктів за результати діяльності [4].

Ю. Волинчук характеризує механізм фінансового забезпечення закладів вищої освіти як «сукупність методів, інструментів, важелів, пов'язаних із формуванням, розподілом, використанням фінансових ресурсів, що здійснюється з метою гармонізації інтересів задіяних сторін» [6].

В. Тадтаєва визначає механізм фінансового забезпечення освіти як «систему, що забезпечує постачання фінансових ресурсів до навчальних закладів для виконання ними своїх функцій» [15].

Всі наведені визначення відображають способи, за допомогою яких фінанси розподіляються між закладами вищої освіти, зокрема автори говорять про форми, методи, формули розподілу тощо. Крім того, зазначені визначення включають в себе поняття «фінансових ресурсів», тобто погоджуємося, що без цього поняття сенс механізму фінансування ЗВО був би іншим. Дещо відмінна думка авторів щодо мети формування та розподілу ресурсів. При цьому можна виокремити, на нашу думку, такі основні цілі механізму фінансування:

- 1) забезпечення економічного розвитку та потреб громадян;
- 2) отримання права суб'єктами розпоряджатися коштами та звітувати за результатами фінансування;
- 3) гармонізація інтересів задіяних сторін;
- 4) виконання функцій ЗВО.

Беззаперечно, усі вказані цілі та визначення мають право на існування, проте, на нашу думку, першочерговою метою механізму фінансування повинно бути виконання функції ЗВО та гармонійне їх функціонування.

У Законі України «Про вищу освіту» № 1556-18 від 28.09.2017 [1] відсутнє трактування поняття механізм фінансування ЗВО, проте п. 1 ст.71 говорить про здійснення фінансування ЗВО, зокрема зазначено, що «фінансування державних закладів вищої освіти здійснюється за рахунок коштів державного бюджету на умовах державного замовлення на оплату послуг з підготовки фахівців, наукових і науково-педагогічних кадрів та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством, з дотриманням принципів цільового та ефективного використання коштів, публічності та прозорості у прийнятті рішень».

З огляду на це, механізм фінансування закладів вищої освіти можна розглядати як сукупність форм фінансового забезпечення освітніх закладів необхідними ресурсами з метою якісного надання освітніх послуг.

Концептуальною основою реформування механізму фінансування закладів вищої освіти, стверджує В.П. Лещук, є необхідність поступового переходу від фінансування закладу вищої освіти загалом до фінансування конкретного студента, від державного фінансування до змішаного [13]. Іншими варіантами надходжень державних ЗВО є співфінансування, проектне фінансування, блокові гранти, конкурсне фінансування [15]. Тобто зараз спостерігається залежність процесу фінансування освіти від базового підходу до його здійснення, що передбачає вибір із можливих альтернатив: державне та комерційне фінансування, спонсорські внески, комбіноване фінансування та ін. Фінансування державних закладів вищої освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, коштів галузей національного господарства, державних підприємств, організацій, а також додаткових джерел. Фінансування державних закладів вищої освіти в Україні здійснюється з використанням кошторисно-бюджетного методу. Тобто державний заклад вищої освіти здійснює свою діяльність на основі кошторису, який дає йому право на отримання доходів та повноваження щодо здійснення видатків, визначає обсяг та напрямки використання коштів для виконання визначених функцій та досягнення поставлених цілей. Фінансування закладів вищої освіти в Україні здійснюється за рахунок різноманітних джерел, які поділяють на державні та недержавні [10, с.29]. Фінансування закладів вищої освіти за рахунок державного бюджету буде тільки тоді ефективним, коли кошти, призначені державою, будуть виділятися в достатніх обсягах і на стабільній, об'єктивній та пропорційній основі [14]. Аналіз досліджень вказує на те, що державні заклади вищої освіти не відповідають бажаному рівню, тому важливо звернути увагу на недержавне фінансування, як альтернативне вирішення даної проблеми.

Рис. 1 відображає існуючий механізм фінансування закладів вищої освіти в Україні.



Рис. 1. Механізм фінансування закладів вищої освіти в Україні

Джерело: побудовано автором на основі [10].

На сьогодні чимало науковців критикують існуючий механізм фінансування закладів вищої освіти. На нашу думку, це спричинено такими недоліками:

- порушення автономії закладів вищої освіти через здійснення фінансування за допомогою трансакцій у системі Державного казначейства;
- відсутність можливості вільно володіти, користуватися та розпоряджатися під власну відповідальність належними фінансовими ресурсами;
- складність передбачення розміру державного замовлення підготовки фахівців через відсутність потрібної для прийняття об'єктивних рішень інформації, яке необхідне для визначення обсягів фінансування ЗВО із Державного бюджету;
- неналежність процедури ухвалення рішень з приводу фінансування закладів вищої освіти через невизначеність об'єктивних критеріїв;
- застарілість механізму фінансування та незабезпеченість конкурентності освітніх послуг;
- залежність фінансування від кількості студентів, статусу закладу вищої освіти та чисельності персоналу освітнього закладу;
- розподіл державного замовлення за непрозорими принципами;
- практика планування обсягу державних місць на здобуття вищої освіти.

Зміна механізму фінансування закладів вищої освіти є одним із пріоритетних завдань [2]. Необхідність зміни механізму фінансування закладів вищої освіти, що потрібно здійснити найближчим часом, викликана тим, що чинна система, яка здійснюється через державне замовлення, себе вичерпала, а нова ідея повинна полягати в поділі фінансування на дві частини: базову і ту, що надходить разом з абітурієнтами. Зміни повинні передбачати те, що розподіл державного фінансування вищої освіти буде здійснюватися за формулою, яка враховує як «витратні» показники діяльності ЗВО (у першу чергу – кількість студентів з числа найкращих абітурієнтів, які захотіли навчатись у ньому), так і показники, що ілюструють ефективність діяльності ЗВО (наукові результати, інтернаціоналізація, внутрішня система забезпечення якості, рівень працевлаштування випускників тощо). Нова модель фінансування закладів вищої освіти матиме дві складових.

Суть першої складової, яка визначатиме так зване базове фінансування, полягає в тому, що ЗВО можуть отримати до свого бюджету 70% обсягу фінансування минулого року. Але для цього необхідно розробити систему індикаторів, ґрунтованих на результатах навчання у ЗВО найкращих студентів та можливості студентів вирішувати, куди їм піти навчатися.

Друга складова механізму буде визначатися якістю дослідницької роботи у закладах вищої освіти. В Україні потрібно розробити прозорі показники для оцінки якості досліджень та створити систему, де ЗВО стануть не лише центрами навчання, а й центрами проведення досліджень. Основна ідея – створити таку систему, яка буде дозволяти надавати кошти високоякісній освіті. Переваги нового механізму фінансування закладів вищої освіти та розподілу між ними місць державного замовлення: відсутність адміністративного втручання з боку МОН, інших державних замовників, безпосередній зв'язок між абітурієнтом та ЗВО, прозорий та автоматизований механізм вступу на бакалаврат. Запропонована модель базового фінансування ЗВО на рівні 70% від обсягу фінансування минулого року на основі принципу «профільності» спеціальностей уже через декілька років призведе до зменшення до мінімуму бюджетного фінансування «не своїх» ЗВО через припинення фінансування в них «не профільних» спеціальностей, визначених у протизаконний спосіб [2].

На сьогодні вирішення завдання з вдосконалення механізму фінансування ЗВО убачається державою в необхідності здійснення переходу від кошторисного фінансування до нормативного. Впровадження нормативного фінансування не передбачає врахування якості послуг, що надаються і результатів діяльності тих установ вищої освіти, які фінансуються. При цьому бюджетне фінансування має здійснюватися з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку вищої освіти [5].

А. В. Вербицька [5] пропонує запровадити механізм фінансування ЗВО єдиною сумою та реалізовувати такий механізм в декілька етапів. На першому етапі можливо надати дозвіл використовувати кошти, що залишилися від окремих видів діяльності в межах однієї статті. Другим етапом має стати надання ЗВО дозволу використовувати кошти, що залишаються з однієї статті, на витрати з обмеженої кількості інших статей. Третій етап повинен включати запровадження системи фінансування єдиною сумою в повному обсязі для експериментальної групи закладів вищої освіти. Четвертий етап передбачає перехід від постатейного бюджетування до фінансування ЗВО державної та комунальної форм власності єдиною сумою. На нашу думку, такий механізм поетапність впливатиме на терміни фінансування, а сам механізм не забезпечуватиме своєчасності надходження коштів, оскільки підрахунок коштів, отримання дозволів, визначення пріоритетних статей, які фінансуватимуться на першому етапі, відсутність експериментальних ЗВО не сприятимуть швидкій реакції владних органів на потреби ЗВО [5].

Одним із основних напрямів державної освітньої політики, який було визначено стратегічною програмою розвитку освіти, є вдосконалення економічних механізмів функціонування вітчизняної вищої освіти. Задля вирішення цього завдання необхідними є впровадження сучасних механізмів фінансування, виявлення нових джерел матеріальних та інтелектуальних ресурсів. У даному контексті виникають дві

проблеми: по-перше, за рахунок яких джерел слід здійснювати фінансування освіти; по-друге, як ефективно використовувати ці ресурси для одержання позитивних результатів та забезпечити високу якість і доступність освіти для всіх верств населення [10, с. 45].

На нашу думку, механізм фінансування закладів вищої освіти повинен відповідати поставленим цілям та завданням розвитку освіти в Україні, що наочно можна продемонструвати у таблиці 1. Розуміння основних цілей механізму фінансування дозволить визначити пріоритетні завдання та терміни їх виконання.

Таблиця 1

Пріоритетні цілі та завдання механізму фінансування закладів вищої освіти України

Цілі	Завдання відповідно до конкретної цілі
Підвищення якості освіти	Зміна об'єкта фінансування. Фінансування студентів замість фінансування закладу, які мають право обирати навчальний заклад. Використання ваучерів або грантів на здобуття освіти.
Підвищення ефективності фінансування	Створення конкурентного середовища за рахунок усунення дискримінації між закладами різних форм власності в частині фінансування з держбюджету
Рівність прав здобуття освіти.	Заохочення приватних джерел фінансування шляхом кредитування студентів
Підвищення результативності освіти (внеску освіти в економічне зростання).	Орієнтація на ключові показники ефективності закладів вищої освіти та їх оцінка при визначенні обсягів фінансування

Джерело: складено автором на основі [2].

Запровадити такий механізм фінансування можливо за умови, що він буде враховувати якісні показники діяльності закладів вищої освіти. При визначенні обсягу державного фінансування закладів вищої освіти незалежно від форми власності можна враховувати та використовувати схему, згідно якої обсяги фінансування з державного бюджету будуть залежати від кількості залучених студентів, що мають право на базове фінансування, грантової складової, їх успішності при навчанні.

Такий механізм можливо відобразити за допомогою рис. 2.



Рис. 2. Новий механізм фінансування закладів вищої освіти в Україні

Джерело: складено автором на основі [2].

Зокрема, механізм фінансування закладів вищої освіти пропонуємо розподілити за допомогою трьох механізмів:

- базове фінансування студентів, що полягатиме у безповоротному фінансуванні абітурієнтів до закладів вищої освіти, які отримали це право за підсумками ЗНО. При цьому частка таких витрат має становити 80% у загальній структурі витрат на освіту. Якщо вартість навчання у навчальному закладі буде перевищувати вартість базового фінансування, абітурієнт зможе отримати державний кредит за пільговими умовами. Якщо вартість базового фінансування перевищуватиме вартість навчання, надлишок фінансування з бюджету має виплачуватися студенту як стипендія;

- фінансування студентів та спільних наукових колективів за допомогою грантів, яке полягає у безповоротному фінансуванні студентів і викладацьких колективів на основі їх досягнень. При цьому частка таких витрат має становити 20% у структурі витрат на освіту;

- пільгові кредити студентам на здобуття вищої освіти. Державні кредити матимуть право отримувати студенти, які не отримали право на базове фінансування, але отримали право на здобуття освіти за власний рахунок.

Обсяг базового фінансування пропонуємо пропорційно розподілити між студентами залежно від отримуваних у закладі вищої освіти балів, які будуть скориговані для врахування інших факторів. Зокрема формула розподілення базового фінансування серед студентів може враховувати наступне: успішність навчання студентів; результати ЗНО; коефіцієнти, що будуть враховувати вартість підготовки в розрізі спеціальностей.

Відповідно студент отримує обсяг базового фінансування, пропорційний частці його балів у загальній кількості балів усіх студентів, які мають право на отримання базового бюджетного фінансування на здобуття вищої освіти. Крім того, можна передбачити, що базове фінансування освіти може використовуватися для її здобуття лише в межах встановлених державою квот на підготовку фахівців певних спеціальностей, що відображало би пріоритети держави.

Висновки. Отже, на основі викладеного матеріалу можемо зробити такі висновки:

1. Існуючі поняття механізму фінансування ЗВО в цілому мають спільні ознаки, проте кінцева мета з точки зору різних підходів інша.
2. Механізм фінансування ЗВО являє собою складову фінансового механізму забезпечення ресурсами ЗВО та його можна розглядати як сукупність форм фінансового забезпечення освітніх закладів необхідними ресурсами з метою якісного надання освітніх послуг.
3. На сьогодні наукова думка сходиться до необхідності багатоканального фінансування ЗВО та переходу на різні форми фінансування задля забезпечення ефективності діяльності ЗВО.
4. Існуючий механізм фінансування через державні замовлення характеризується рядом недоліків, тому необхідно впроваджувати нове фінансове забезпечення ЗВО, яке буде базуватися на принципах прозорого комбінованого забезпечення ресурсами навчальних закладів.
5. Потрібно впровадити нову модель фінансування, яка включатиме складову базового фінансування та складову на основі показників якісної дослідницької роботи студентів.
6. Зміна механізму фінансування повинна передбачати поетапний перехід від планового до нормативного фінансування.
7. Механізм фінансування вищої освіти повинен базуватися на конкретних цілях, на основі яких необхідно розробити систему завдань.
8. Новий механізм фінансування повинен включати фінансування витрат ЗВО державою, надання грантів та пільгових кредитів.

Література

1. Про вищу освіту : закон України №1556-18 від 28.09.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
2. Башко В. Г. Фінансування освіти. [Електронний ресурс] / Башко В. Г. – 2016. – Режим доступу : <https://dt.ua/finances/finansuvannya-osviti-skilki-komu-i-yak-.html>.
3. Блакита Г.В. Сучасний механізм фінансового ресурсного забезпечення закладів вищої освіти / Г.В. Блакита // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – 2013. – С. 372–375.
4. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. ек. наук / Боголіб Т. М. – Київ, 2006. – 38 с.
5. Вербицька А. В. Удосконалення державної політики в сфері вищої освіти України в контексті інтеграції до Європейського освітньо-наукового простору : дис. ... канд. держ. упр. / Вербицька А. В. – Чернігів, 2017. – 234 с.
6. Волинчук Ю. В. Механізм фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук / Волинчук Ю. В. – Львів : НАНУ Інститут регіон досл., 2010. – 22 с.
7. Економічна енциклопедія : у 3 т. Том 3 / редкол. : С. В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр академія, 2002. – 952 с.
8. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
9. Каленюк І. С. Напрями трансформації механізмів фінансування освіти у сучасному світі / І.С. Каленюк // Демографія та соціальна економіка. – 2017. – Випуск 1 (29). – С. 24–36.
10. Карзун І. Г. Організаційно-економічні засади інноваційного розвитку системи закладів вищої освіти в Україні : дис. ... канд. ек. наук / Карзун І. Г. – Кропивницький, 2016. – 270 с.
11. Коцовська О.С. Механізм фінансового забезпечення освіти: правові засади розподілу владних повноважень / О.С. Коцовська // Аспекти публічного управління. – 2014. – С. 72–79.
12. Красільник О. В. Проблеми та перспективи фінансування вищих навчальних закладів України / О.В. Красільник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: серія «Економіка». – 2015. – Випуск 2(167). – С. 110–117.
13. Лешук В. П. Джерела фінансування вищої освіти [Електронний ресурс] / В.П. Лешук, Л.І. Ішук. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/.../zbirnik_O_FN_5_C_1_352.pdf
14. Попович Л.О. Загальні аспекти фінансування вищих навчальних закладів [Електронний ресурс] / Л. О. Попович. – 2017. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprnudps_2017_1_18
15. Тадтаєва В. В. Совершенствование механизма финансирования образования : дис. ... канд. эк. наук / В.В. Тадтаева. – Мінськ, 2016. – 207 с.

References

1. Zakon UkraYini «Pro vischu osvItu» № 1556-18 vId 28.09.2017. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu do resursu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
2. Bashko V. G. FInansuvannya osvIti. [Elektronniy resurs] / Bashko V. G. – 2016. – Rezhim dostupu do resursu: https://dt.ua/finances/finansuvannya-osviti-skilki-komu-i-yak-_html.
3. Blakita G.V. Suchasniy mehanIzm fInansovogo resursnogo zabezpechennya zakladIv vischoYi osvIti / Blakita G.V.. // VInnitskiy torgovelnno-ekonomIchniy Institut KNTEU. – 2013. – S.372–375.
4. Bogollb T. M. FInansove zabezpechennya rozvitku vischoYi osvIti I nauki v UkraYinI : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya dokt. ek. nauk / Bogollb T. M. – KiYiv, 2006. – 38 s.
5. Verbitska A. V. Udoskonalennya derzhavnoYi polItiki v sferI vischoYi osvIti UkraYini v kontekstI IntegratsIYi do Evropeyskogo osvItno-naukovogo prostoru. : dis. kand. derzh. upr. / Verbitska A. V. – ChernIglv, 2017. – 234 s.
6. Volinchuk Yu. V. MehanIzm fInansovogo zabezpechennya vischoYi osvIti v umovah formuvannya sotsIalno orIEntovanoYi rinkovoYi ekonomIki : avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ek. nauk / Volinchuk Yu. V.. – LvIv: NANU Institut region dosl., 2010. – 22 s.
7. EkonomIchna entsiklopedIya: u 3 t. Tom 3 / redkol.: S. V. Mocherniy ta In. – K. Vidavniichiy tsentr akademIya, 2002. – 952 s.
8. InnovatsIyna UkraYina 2020 : natsIonalna dopovId / za zag. red. V.M. Geysya ta In. ; NAN UkraYini. – K., 2015. – 336 s.
9. Kalenyuk I. S. Napryami transformatsIYi mehanIzmlv fInansuvannya osvIti u suchasnomu svItI / I.S. Kalenyuk // DemografIya ta sotsIalna ekonomIka. – 2017. – Vipusk 1 (29). – s. 24–36.
10. Karzun I. G. OrganIzatsIyno-ekonomIchnI zasady InnovatsIynogo rozvitku sistemi zakladIv vischoYi osvIti v UkraYinI: dis. kand. ek. nauk / Karzun I. G.. – Kropivnitskiy, 2016. – 270 s.
11. Kotsovska O.S. MehanIzm fInansovogo zabezpechennya osvIti: pravovI zasady rozpodllu vladnih povnovazhen. / Kotsovska O.S. // Aspekti publIchnogo upravlnnya. – 2014. – S. 72–79.
12. Kraslnnik O. V. Problemi ta perspektivi fInansuvannya vischih navchalnih zakladIv UkraYini / O.V.Kraslnnik // VIsnik KiYivskogo natsIonalnogo unIversitetu ImenI Tarasa Shevchenka: serIya «EkonomIka». – 2015. – Vipusk 2(167). – s. 110-117.
13. Leschuk V. P., Ischuk L. I. Dzherela fInansuvannya vischoYi osvIti. . [Elektronniy resurs] / V.P.Leschuk, L.I. Ischuk. – Rezhim dostupu do resursu: www.nbu.gov.ua/.../zbirnik_O_FN_5_Ch_1_352.pdf
14. Popovich L.O. Zagalnl aspekti fInansuvannya vischih navchalnih zakladIv [Elektronniy resurs] / L.O. Popovich. – 2017. – Rezhim dostupu do resursu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2017_1_18
15. TadtEva V. V. Sovershenstvovanie mehanizma finansirovaniya obrazovaniya: dis. kand. ek. nauk / V.V. TadtEva. – Minsk, 2016. – 207 s.

Рецензія/Peer review : 23.11.2017

Надрукована/Printed : 05.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Коваленко Ю. М.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ГАРАНТІЙ У СИСТЕМІ АВТОТРАНСПОРТНОГО СТРАХУВАННЯ

У статті визначено та проаналізовано рівні фінансового механізму гарантування у системі автотранспортного страхування. Здійснено дослідження особливостей функціонування гарантійного фонду в обов'язковому автотранспортному страхуванні в Україні. Проаналізовано основні джерела формування фінансових ресурсів гарантійного фонду та напрями їх використання. Виявлено проблеми діяльності страховиків у сегменті обов'язкового автотранспортного страхування та загрози і можливості гарантування страхових виплат у цьому виді страхування. Досліджено чинники впливу на поліпшення фінансового механізму гарантування у системі автотранспортного страхування в Україні.

Ключові слова: автотранспортне страхування, фінансовий механізм гарантування у системі автотранспортного страхування, гарантійний фонд, страховики, страхувальники, потерпілі особи.

SALAYCHUK O.

Kyiv National University of Trade and Economics

THE FEATURES OF FINANCIAL GUARANTEE MECHANISM IN MOTOR INSURANCE SYSTEM

This article defines and analyses the levels of financial guarantee mechanism in motor insurance system. Research of the compulsory motor insurance guarantee fund's features in Ukraine has been performed. Analysis of the main sources and application of the guarantee fund has been conducted. The author analyses weak points of the insurers' activity in compulsory motor insurance segment, defines threats and opportunities for guaranteeing of insurance indemnities in this type of insurance. Factors impacting on improvement of the financial guarantee mechanism in motor insurance system in Ukraine have been investigated. The main actual problems of the first financial guarantee mechanism level which have been detected by author are unjustified insurance agent commission rates, low level of state control over the insurer's activity, low quality assets of insurers which are entitled to undertake compulsory motor third party liability insurance, unfair competition of insurers leading to illegal insurance tariffs cutting. The second financial guarantee mechanism level is presented only in compulsory motor third party liability insurance through functioning of insurance guarantee funds. In Ukraine there are two insurance guarantee funds in motor insurance: Victims' protection Fund and Insurance guarantees Fund which are operated by Motor (Transport) Insurance Bureau of Ukraine (MTIBU). The factors impacting on functioning of the Victims' protection Fund are the following: recent two times increase of the insured sums in compulsory motor third party liability insurance, increase of uninsured vehicles leading to increase in insurance guarantee indemnities, increase of insurance guarantee indemnities for insurers-bankrupts. The analysis of the second financial guarantee mechanism level reveals some imbalance between sources of guarantee fund's formations and their use. The third financial guarantee mechanism level is presented in international Green Card insurance and partly in property motor insurance (CASCO). This level is potentially important for domestic motor insurance as it helps to establish additional financial provision for domestic insurers in order for them to cover their financial risks taking into account the declared by the Ukrainian Government gradual harmonization of the national insurance market with European standards.

Key words: motor insurance, financial guarantee mechanism in motor insurance system, guarantee fund, insurers, insureds, victims.

Постановка проблеми. Страхування є надійним інструментом захисту майнових прав фізичних та юридичних осіб. Саме страхування мінімізує фінансове навантаження на страхувальників внаслідок настання непередбачуваних подій, для усунення наслідків яких необхідно акумулювати та витратити значні кошти. Масові, соціально-орієнтовані види страхування, зокрема обов'язкове автотранспортне страхування ще більше актуалізують потребу суспільства у цьому інструменті, адже коло потенційних потерпілих осіб, життю, здоров'ю та майну яких може бути завдана шкода значно розширюється. За таких обставин, наріжним постає питання забезпечення високого рівня платоспроможності страховиків та функціонування компенсаційно-гарантійного фінансового механізму, який би дозволив страховикам гарантувати виконання взятих зобов'язань, а страхувальникам та потерпілим особам отримати вчасно та у повному обсязі страхове відшкодування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів означеної проблеми присвячені праці ряду зарубіжних науковців та практиків: В. Райхер, Б. Райзберг, А. Азрилян, Д. Бланд, І. Корчевська, В. Шевчук, А. Курсі, Р. Дейда, У. Лемор, Є. Герман та ін. Серед вітчизняних науковців заслуговують на увагу роботи С. Волосович, В. Базилевича, С. Осадеця, К. Лібіх, О. Залетова, Н. Внукової, М. Лутака, Т. Ротової, Р. Пікус, Я. Шумелди, В. Фурмана, А. Камневої, Т. Говорушко, Г. Бовсунівської, Т. Яворської, О. Гаманкової та ін.

Метою статті є дослідження особливостей фінансового механізму гарантій у системі автотранспортного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині існує широке розуміння того, що стабільність, фінансова інтеграція, цілісність і захист прав споживачів є не лише сумісними, але взаємодоповнюючими [1, с. 13]. Підґрунтям цього у межах системи автотранспортного страхування є функціонування надійного

фінансового механізму гарантування виконання страховиками фінансових зобов'язань перед страхувальниками та потерпілими, дослідженню якого приділяється значна увага з боку міжнародних організацій та національних фінансових регуляторних органів.

Фінансовий механізм гарантування у системі автотранспортного страхування умовно можна розглядати на трьох рівнях: на мікрорівні (страховик), макрорівні (національний гарантійний фонд) та на міжнародному рівні (міжнародна система автомобільного страхування, міжнародні перестраховики тощо).

Як показує зарубіжний досвід здійснення автотранспортного страхування, кількість рівнів фінансового механізму гарантування страхових виплат у цьому комплексі видів страхування корелюється з розвитком автотранспортного ринку в цілому. Так, на етапі впровадження автотранспортного страхування на страховому ринку фінансовий механізм гарантування, як правило, представлений лише на мікрорівні. З подальшим розвитком автотранспортного страхування, запровадженням його обов'язковості, зростанням лімітів відповідальності страховиків виникає потреба у наступних, вищих рівнях цього механізму. У розвинених країнах, у автотранспортному страхуванні, як правило, представлені всі три рівні фінансового механізму гарантування страхових виплат.

Для розкриття особливостей фінансового механізму гарантій у системі автотранспортного страхування слушним є його аналіз на кожному із визначених умовних рівнів.

Перший рівень гарантування є визначальним у системі автотранспортного страхування, адже він закладає підвалини функціонуванню фінансового механізму гарантій. Саме на цьому рівні приймається ризик страхувальника, формуються страховиком достатні та якісні резерви для покриття майбутніх збитків за укладеними договорами страхування, здійснюється ефективна тарифна та інвестиційна політика, досягається збалансованості страховий портфель, здійснюється розміщення оптимальної програми перестраховування тощо.

На сьогодні, в умовах жорсткої конкуренції на ринку обов'язкового автотранспортного страхування, більшість страховиків-членів МТСБУ, у пошуках нових шляхів активізації страхувальників, не приділяють достатньої уваги ефективному управлінню ризиками страхової діяльності, а їх стратегію діяльності зводиться до звичайного демпінгу та встановлення необґрунтованих розмірів комісійної винагороди для страхових агентів. Так, знижка до 50% від розміру страхового платежу при укладенні страховиком договору обов'язкового страхування стала інструментом конкурентної переваги для багатьох страховиків [2]. Враховуючи мінімальну маржу страхового агента у 5-10%, нескладно припустити, що мінімальний розмір комісійної винагороди у окремих агентів досягає 55-60% від суми зібраних премій за договорами цього виду страхування. Варто відзначити, що відповідно до чинного законодавства розмір витрат на ведення справи, що включає, зокрема і агентську винагороду, не повинен загалом перевищувати 20%. Наслідком такої політики страховиків є, як правило, відсутність достатнього обсягу страхових резервів для покриття майбутніх збитків за фінансовими зобов'язаннями перед потерпілими та страхувальниками. За умови сприятливого економічного зовнішнього середовища поточні зобов'язання таких страховиків сплачуються за рахунок нових надходжень від зібраних страхових премій, тим самим, інститут страхування підмінюється класичними «фінансовими пірамідами». Будь-які зміни на мікро-, чи макрорівнях, які призводять до зменшення темпу зростання страхових платежів, автоматично стають причиною неплатоспроможності страховиків та, за умови бездіяльності акціонерів, ведуть до їх банкрутства.

Нагляд за здійсненням страховиками ефективної діяльності, яка б дала змогу формувати достатні страхові резерви для виконання договірних зобов'язань є основним завданням профільних державних органів, насамперед, Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, та МТСБУ.

Так, за результатами моніторингу базових показників страховиків-членів МТСБУ, який проводиться на регулярній основі спеціалізованим Комітетом МТСБУ з управління ризиками, упродовж останніх років спостерігалася тенденція до зростання кількості членів Бюро (табл. 1), фінансовий стан яких викликає занепокоєння. Так, у 2011 році – 14 страхових компаній (або 16% від загальної кількості страховиків-членів МТСБУ) належали до груп з граничним або незадовільним фінансовим станом, у 2012 році – 21(25%), у 2013 році – 25(30%). Варто відзначити, що до 2015 року у структурі базових показників, які використовувалися для моніторингу страховиків-членів МТСБУ домінували показники фінансового стану страховиків. Проте, враховуючи наслідки глибокої економічної рецесії у 2014 році, які призвели до погіршення якості активів страховиків, якими представлені страхові резерви та втрати частини коштів страховиків, які були розміщені у «проблемних» банківських установах, починаючи з 2015 року відбулися зміни у методології проведення цього моніторингу. Зокрема, змістився акцент з дослідження фінансових показників діяльності страховиків на аналіз якості врегулювання ними страхових випадків, оперативність внесення ними інформації про укладені договори страхування до централізованої бази даних МТСБУ та наявність скарг потерпілих на діяльність страховиків. Така зміна у методології суттєво вплинула на розподіл страховиків по групах ризику. Як видно з табл. 1, вже у 2015 році лише 7 страховиків (12%), а у 2016 році – 5 (9%) належали до груп із високою потенційною загрозою.

Незважаючи на досить умовне покращення показників моніторингу страховиків-членів МТСБУ протягом останніх двох років, значною є кількість страховиків, фінансовий стан яких потребує вжиття заходів для їх докапіталізації.

Таблиця 1*

Розподіл страховиків-членів МТСБУ за групами ризику

Рік	Групи страховиків				Разом, страховиків-членів МТСБУ
	1 група – «стійка»	2 група – «задовільна»	3 група – «гранична»	4 група – «незадовільна»	
2011	16	53	12	2	83
2012	15	48	15	6	84
2013	9	51	15	5	80
2014	6	46	8	4	64
2015	28	23	7	0	58
2016	21	29	5	0	55

*Складено автором, за даними МТСБУ.

Протягом 2010-2016 років з членів МТСБУ вибуло 44 страховика, з яких лише 11 (25%) на підставі заяв про добровільний вихід. Решта 33 (75%) були позбавлені членства у зв'язку із існуючою заборгованістю перед МТСБУ. Як видно з табл. 2, починаючи з 2012 року, заборгованість до фондів МТСБУ стала основною причиною вибуття страховиків із складу цього об'єднання. Упродовж 2013-2016 років у результаті незадовільного фінансового стану та у зв'язку із заборгованістю перед фондами МТСБУ членства в Бюро було позбавлено 26 страховика. Піковим періодом став 2014 рік, коли майже 30% страховиків втратили членство в МТСБУ, а зобов'язання більшості з них були покладені на фонди МТСБУ.

Таблиця 2*

Частка страховиків, що вийшли зі складу МТСБУ за 2010-2016 роки

Роки	Кіл-ть страховиків, що втратили членство у МТСБУ у зв'язку із заборгованістю перед фондами МТСБУ	Кіл-ть страховиків, що добровільно вийшли із складу МТСБУ	Разом (2+3)	Загальна кіл-ть страховиків-членів МТСБУ	Частка страховиків, що вийшли зі складу МТСБУ (%)
2010	2	3	5	85	5,9
2011	1	3	4	83	4,8
2012	4	0	4	84	4,8
2013	4	2	6	80	7,5
2014	17	2	19	64	29,7
2015	3	1	4	58	6,9
2016	2	0	2	55	3,6
Разом	33	11	44	X	X

*Складено автором, за даними МТСБУ [3].

За експертними оцінками заборгованість страховиків, які втратили членство в МТСБУ перед потерпілими за договорами обов'язкового автотранспортного страхування перевищує 200 млн грн [4]. Ще одним показником, який характеризує недостатню ефективність першого рівня гарантування у системі автотранспортного страхування є якість активів, якими представлені страхові резерви страховиків, які укладають договори цього комплексу видів страхування.

За інформацією експертів [5], із 55 млрд грн загальних активів вітчизняних страховиків лише 33 млрд грн або 60% надійно забезпечені, тобто представлені облігаціями внутрішньої державної позики, банківськими депозитами та іншими інструментами, що відповідають вимогам Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 №85/96-ВР. Решта 22 млрд грн (40%) активів забезпечені сумнівними корпоративними акціями, які не котируються на біржі, іпотечними сертифікатами та нерухомістю.

Другий рівень гарантування передбачає передачу ризику від страховика до централізованого гарантійного фонду на випадок настання неплатоспроможності такого страховика. Ключовим суб'єктом цього рівня є національний гарантійний фонд. На відміну від першого рівня, який є притаманним всім видам і формам страхування, другий рівень в Україні представлений лише в обов'язковому автотранспортному страхуванні і забезпечується завдяки функціонуванню централізованих резервних фондів МТСБУ.

Фонди забезпечують на принципах солідарної відповідальності гарантійні повноваження МТСБУ як єдиного об'єднання страховиків, які мають право на здійснення обов'язкового автотранспортного страхування за внутрішніми та міжнародними договорами страхування, відіграючи при цьому важливу соціальну функцію у суспільстві.

Джерела формування та використання коштів фондів МТСБУ регламентуються Законом України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 01.07.2004 № 1961-IV.

Одними із важливих індикаторів ефективності цього рівня гарантування є достатність джерел формування гарантійного фонду та їх збалансованість із джерелами використання.

Джерелами формування коштів фондів МТСБУ є базовий гарантійний внесок страховика, регламентні щомісячні відрахування із зібраних премій, додаткові внески (цільові додаткові внески) та повернені в регресному порядку кошти за заподіяну у результаті ДТП шкоду.

На сьогодні в МТСБУ захист майнових прав страхувальників та потерпілих у системі автотранспортного страхування забезпечують два централізовані страхові резервні фонди: Фонд захисту потерпілих (ФЗП) та Фонд страхових гарантій (ФСГ). ФЗП забезпечує гарантування страхових та регламентних виплат потерпілим особам за результатами дорожньо-транспортних пригод, що сталися на території України, а ФСГ – за кордоном.

Враховуючи тему нашого дослідження, а також актуальність порушеної у статті проблематики вважаємо необхідним аналіз саме ФЗП, як первинної ланки другого рівня гарантування у системі автотранспортного страхування в Україні.

Основним джерелом формування ФЗП є базовий гарантійний внесок страховика, обов'язковий для набуття ним асоційованого членства в МТСБУ. З 2013 року, мінімальний його розмір складає суму, еквівалентну 500 тис. євро, а при повторному набутті ним статусу асоційованого члена – 750 тис. євро. Кошти, сплачені страховиками як базовий гарантійний внесок до ФЗП, використовуються виключно для здійснення регламентних виплат, у разі недостатності коштів та майна страховика – учасника МТСБУ, що визнаний банкрутом та/або ліквідований, для виконання його зобов'язань за договором обов'язкового автотранспортного страхування.

Наступним джерелом формування фондів МТСБУ є регламентні щомісячні відрахування страховиків з нарахованих премій за договорами внутрішнього та міжнародного страхування. Цей показник є базовим індикатором для аналізу фінансового навантаження на гарантійний фонд, дослідження його достатності та збалансованості (рис. 1). Як видно з рис. 1, до 2015 року всі витрати коштів з ФЗП повністю фінансувалися за рахунок існуючих джерел надходження коштів до даного фонду. Проте, у 2016 році, вперше за час здійснення означеного виду страхування, витрати з ФЗП перевищили джерела надходження. Так, у 2016 році до ФЗП надійшло 104,1 млн грн, а використано було 118,8 млн грн. Дефіцит у 14,7 млн грн покривався за рахунок накопичених у фонді коштів із попередніх періодів.

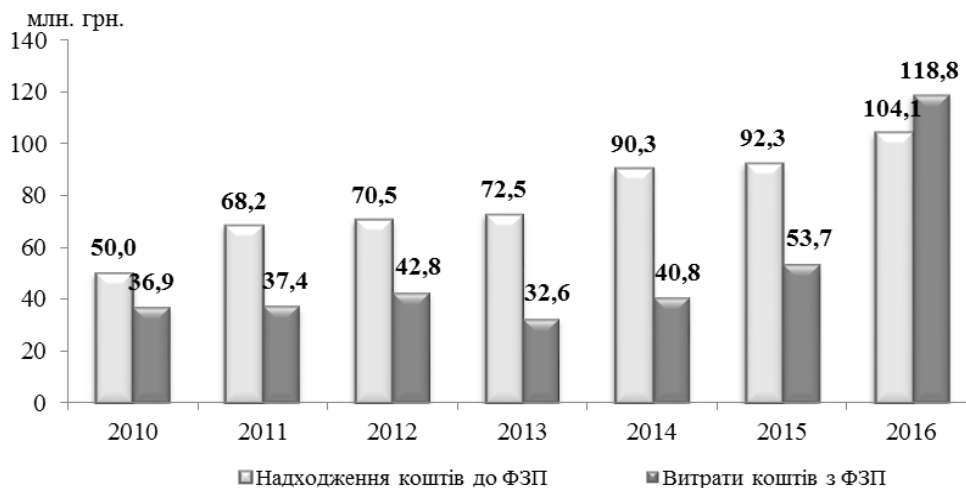


Рис. 1. Динаміка надходжень та виплат з ФЗП МТСБУ за 2010–2016 роки*

*Джерело: складено автором, за даними МТСБУ

Така негативна тенденція пояснюється наступними чинниками:

- здійснення з кінця 2015 року регламентних виплат за страховиків, які визнані банкрутами;
- збільшення з 2016 року вдвоє ліміту відповідальності за договорами обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності, що призвело до зростання середньої страхової виплати;
- збільшення кількості ДТП з вини незастрахованих водіїв, а також з вини осіб, які звільнені Законом від обов'язку страхування цивільно-правової відповідальності (учасники АТО).

Окреслені виплати здійснювалися за рахунок фондів МТСБУ.

Важливим є також аналіз темпів приросту надходжень та витрат з ФЗП за останні роки. Відповідно до рис. 2, починаючи з 2014 року темп приросту витрат з ФЗП перевищує темп приросту надходжень до ФЗП. Особливо загрозливою ситуація у 2016 році, де темп приросту витрат у порівнянні з 2015 роком складає 121%, а темп приросту надходжень за аналогічний період складає всього 13%.

Аналіз структури здійснених регламентних виплат з ФЗП у 2016 році засвідчує що 66% (понад 78 млн грн) таких виплат здійснювалася за шкоду, заподіяну з вини власників незабезпечених транспортних засобів; 23,7% (28,2 млн грн) – гарантійні виплати за неплатоспроможних страховиків; 9,1% (10,8 млн грн) за шкоду, заподіяну з вини пільгових категорій громадян; 0,6% (0,7 млн грн) за шкоду, заподіяну з вини невстановленого транспортного засобу; 0,6% (0,7 млн грн) за шкоду, заподіяну транспортним засобом, який вийшов з володіння власника не з його вини, а у результаті протиправних дій іншої особи (рис. 3).



Рис. 2. Динаміка темпів приросту надходжень та витрат з Фонду захисту потерпілих у 2010–2016 роках*
*Джерело: складено автором, за даними МТСБУ

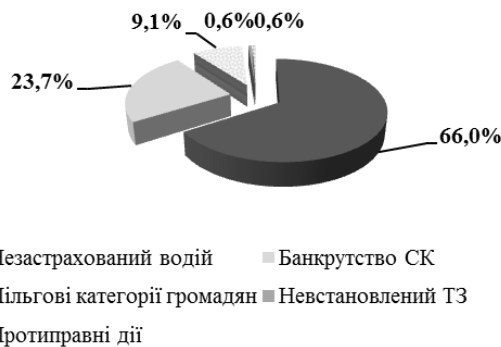


Рис. 3. Структура регламентних виплат з ФЗП у 2016 році*

*Джерело: складено автором, за даними МТСБУ

Виплати за шкоду, заподіяну водіями незабезпечених транспортних засобів, які займають ліву частку в структурі виплат з ФЗП, збільшилися на 98,5% у порівнянні із попереднім роком (рис. 4).

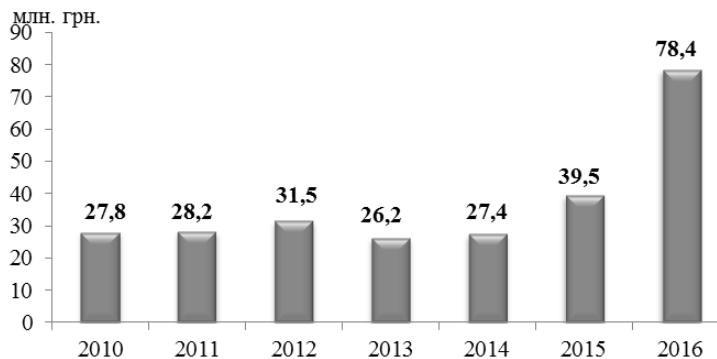


Рис. 4. Сума здійснених регламентних виплат з ФЗП за шкоду, заподіяну водіями незабезпечених транспортних засобів за 2010–2016 роки*

*Джерело: розраховано за даними МТСБУ

Різне збільшення суми регламентних виплат з ФЗП за шкоду, заподіяну водіями незабезпечених транспортних засобів протягом 2014–2016 років пояснюється зростаючою за означений період часткою водіїв, які не застрахували свою цивільно-правову відповідальність перед третіми особами. Зокрема, за інформацією МТСБУ [6] у 2014 році частка водіїв, у яких був поліс обов'язкового автотранспортного страхування складала 78%, а у 2015 – 73%. Тобто, майже кожний четвертий водій, який експлуатує транспортний засіб не мав чинного договору обов'язково автострахування. За експертними оцінками [7], причинами низького рівня забезпеченості водіїв договорами цього виду страхування є відсутність дієвого контролю з боку національної поліції за наявністю у водіїв полісів обов'язкового автотранспортного страхування, економічна криза та зниження рівня життя пересічних громадян, а також низький рівень довіри до страховиків та невисока страхова культура населення.

Окрім того, протягом останніх років спостерігається усталена тенденція до збільшення виплат з ФЗП за шкоду, заподіяну власниками (водіями) транспортних засобів з іноземною реєстрацією, які у переважній більшості випадків є незабезпеченими обов'язковим страхуванням. Недосконалі нормативно-

правова база ввезення та експлуатації таких автомобілів в Україні, а також невизначений їх юридичний статус практично унеможливають ідентифікацію осіб, які ними керують.

За період з 2010 по 2016 роки з ФЗП було здійснено регламентні виплати за шкоду, заподіяну пільговими категоріями громадян, які відповідно до Закону звільнюються від обов'язку укладати договори обов'язкового автотранспортного страхування та за збитки, на загальну суму майже 40 млн. грн.. У 2016 році такі регламентні виплати склали 10,8 млн грн (майже 9,2% від загальної суми регламентних виплат), що на 71,4% більше, ніж у попередньому році (6,3 млн грн) (рис. 5).

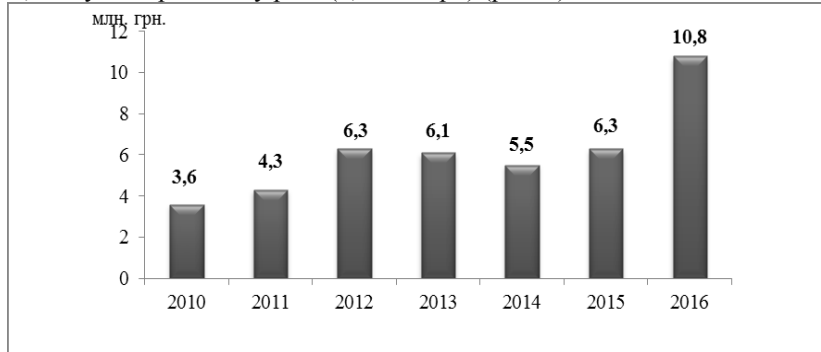


Рис. 5. Сума здійснених регламентних виплат з ФЗП за шкоду, заподіяну пільговими категоріями громадян за 2010–2016 роки*
*Джерело: розраховано за даними МТСБУ

Як вже зазначалося раніше, значне зростання у 2016 році суми здійснених регламентних виплат з ФЗП за шкоду, заподіяну пільговими категоріями громадян є наслідком збільшення учасників бойових дій, зокрема учасників АТО, які звільнені Законом від обов'язку страхування цивільно-правової відповідальності та збитки за яких сплачує МТСБУ за рахунок коштів ФЗП.

МТСБУ за рахунок коштів фонду захисту потерпілих відшкодовує також шкоду потерпілим у разі недостатності коштів та майна страховика-учасника Бюро, що визнаний банкрутом та/або ліквідований, для виконання його зобов'язань за договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності. З 2005 по 2013 рік згадані регламентні виплати з ФЗП були незначними (загалом не більше 0,5 млн. грн.), в першу чергу, у зв'язку із недосконалим гарантійним механізмом здійснення таких регламентних виплат. МТСБУ має право здійснювати регламентні виплати потерпілим у разі недостатності коштів та майна страховика-учасника Бюро, що визнаний банкрутом та/або ліквідований. Визнання рішенням суду страховика банкрутом або його ліквідації можливі лише за умови дотримання визначених законодавством формальних процедур (ініціювання банкрутства, звернення до суду, розрахунок ліквідаційної маси, формування черги кредиторів), які на практиці можуть тривати роками. У зв'язку з цим, у 2013 році Президією МТСБУ було вдосконалено механізм гарантійних виплат за неплатоспроможних страховиків шляхом внесення відповідних змін до Договору про співпрацю між МТСБУ та страховиком-членом МТСБУ. Відповідно до прийнятих сторонами змін, МТСБУ отримувало право на здійснення регламентних виплат одразу ж після визнання страховика неплатоспроможним, а також на повернення коштів з ФЗП страховику, у разі його виходу з членів МТСБУ, шляхом сплати страхових відшкодувань потерпілим особам замість такого страховика. Прийняті заходи «розблокували» механізм гарантування страхових виплат за неплатоспроможних страховиків, і як наслідок, починаючи з 2014 року сума здійснених регламентних виплат МТСБУ за неплатоспроможних страховиків почала зростати і за результатами 2016 року перевищила 28 млн. грн., що складає 23,7% від загальної суми регламентних виплат з ФЗП у 2016 році (рис. 6).

Суттєве збільшення регламентних виплат МТСБУ за неплатоспроможних страховиків у 2016 році було також спричинене позбавленням членства протягом 2014–2016 років значної чисельності страховиків внаслідок заборгованості перед фондами МТСБУ. Неспроможність страховиків виконувати взяті фінансові зобов'язання стала наслідком фінансової кризи та підвищення розміру базового гарантійного внеску до ФЗП зі 100 тис. євро до 500 тис. євро. Решта виплат із ФЗП, а саме виплати за ДТП з вини невістановлених транспортних засобів та транспортних засобів, які вийшли із володіння внаслідок протиправних дій інших осіб, є незначними, їх загальний обсяг не перевищує 1,5 млн грн (1,2%).

Звертає на себе увагу незмінність структури регламентних виплат із ФЗП за видом заподіяної шкоди – за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю, та за шкоду, заподіяну майну потерпілих. Так, зокрема, у 2016 році 97,3% було виплачено за майновими вимогами і лише 2,7% за вимогами по життю та здоров'ю (рис. 7). Аналіз попередніх періодів також підтверджує сталість такої диспропорції.

В основному, така різниця у виплатах за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю та за шкоду, заподіяну майну, обумовлена недоліками українського законодавства в частині механізму відшкодування шкоди, заподіяної життю та здоров'ю. Насамперед, йдеться про складність процедури підтвердження фактичних витрат, понесених потерпілою особою у державних лікувальних закладах, які де-юре надаються безкоштовне лікування.

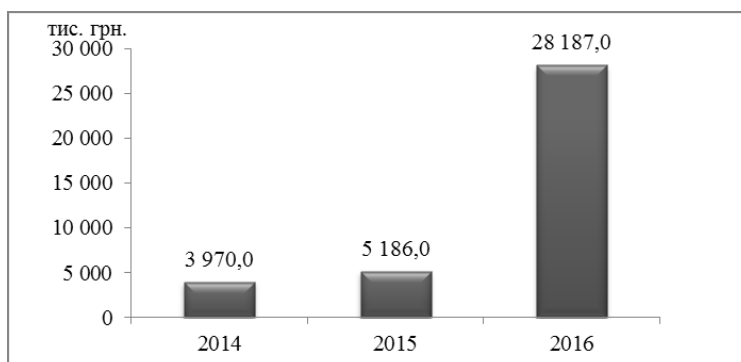


Рис. 6. Динаміка здійснених регламентних виплат з ФЗП за шкоду у разі банкрутства та/або ліквідації страховика-учасника МТСБУ протягом 2014–2016 рр.*

*Джерело: розраховано за даними МТСБУ

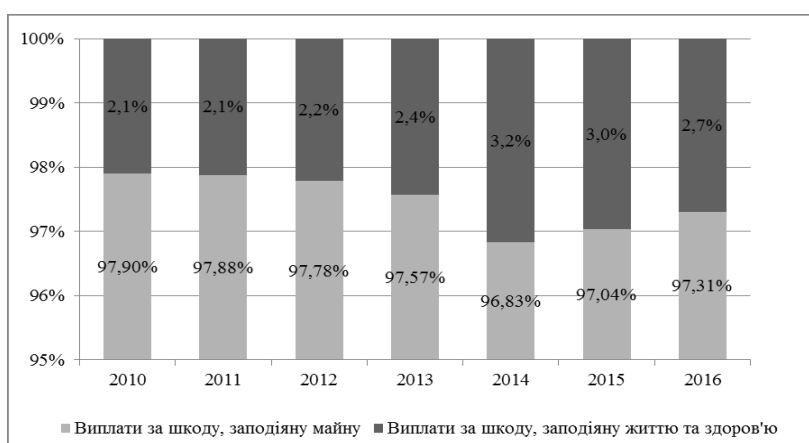


Рис. 7. Структура виплат з ФЗП за шкоду, заподіяну життя та здоров'ю, та за шкоду, заподіяну майну потерпілих за 2010–2016 роки*

*Джерело: розраховано за даними МТСБУ

Третій рівень гарантування у системі автотранспортного страхування в Україні на сьогодні представлений лише частково – у сегменті міжнародного обов'язкового автострахування «Зелена картка» та добровільного майнового страхування (КАСКО), у разі якщо об'єктом страхування є дорогі транспортні засоби. Відсутність в Україні третього рівня гарантування за договорами внутрішнього обов'язкового страхування пояснюється низькими лімітами відповідальності страховиків, які укладають договори цього виду страхування, а також фактичною низькою збитковістю цього виду страхування.

Проте, у найближчому майбутньому, на виконання вимог підписаної у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами (надалі – Угода) [8], з іншої сторони, учасники вітчизняного ринку обов'язкового автотранспортного страхування будуть зобов'язані привести у відповідність до європейських стандартів ліміти відповідальності за шкоду, завдану життю, здоров'ю та майну потерпілих осіб внаслідок дорожньо-транспортних пригод на території України. За таких умов, додаткове гарантійно-фінансове забезпечення третього рівня стане необхідним інструментом фінансового механізму гарантування у системі автотранспортного страхування.

Висновки. Таким чином, гарантування виплат у системі автотранспортного страхування є важливою складовою здійснення страхової діяльності. Фінансовий механізм такого гарантування умовно можна розглядати на рівні страховика (мікрорівень), національного гарантійного фонду (макрорівень) та міжнародної системи автомобільного страхування, міжнародних перестраховиків (міжнародний рівень).

Аналіз фінансового механізму гарантування в автотранспортному страхуванні в Україні засвідчує про його недостатню ефективний стан. Загрозливі результати моніторингу страховиків-членів МТСБУ, значна кількість неплатоспроможних страховиків протягом останніх років, а також низька якість активів, якими представлені страхові резерви в обов'язковому автотранспортному страхуванні підтверджують необхідність підвищення вимог до учасників страхового ринку та посилення дієвого контролю з боку державного регулятора.

Другий рівень фінансового механізму гарантування у автотранспортному страхуванні представлений у обов'язковому автотранспортному страхуванні та забезпечується функціонуванням централізованих гарантійних страхових резервних фондів МТСБУ. Аналіз джерел формування та використання коштів з фондів МТСБУ засвідчує певну диспропорцію, яка вимагає її оптимізації шляхом

встановлення адекватних щомісячних відрахувань страховиків із зібраних премій за договорами внутрішнього обов'язкового автотранспортного страхування.

Лише сегмент міжнародного обов'язкового страхування «Зелена картка» та частково добровільне автостраховання (КАСКО) містять елементи третього рівня фінансового механізму гарантування у автотранспортному страхуванні. Проте, цей рівень є потенційно важливим для вітчизняного автотранспортного страхування з точки зору створення додаткового фінансового забезпечення для вітчизняних страховиків для покриття їх страхових ризиків враховуючи задекларовану українським Урядом поступову гармонізацію вітчизняного ринку страхування із європейськими стандартами.

Література

1. Мазаракі А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи / А. Мазаракі, С. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 1. – С. 5–23.
2. МТСБУ планирует контролировать тарифную политику страховщиков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/2014/02/27/1588379/>.
3. Список СК, які вибули з МТСБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mtsbu.kiev.ua/ua/about_us/leave_members_list/.
4. Страховщики-банкроты задолжали более 200 млн гривен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hubs.ua/business/strahovshhiki-bankroty-zadolzhali-bolee-200-mln-griven-69409.html>.
5. Среди украинских страховщиков устроят мощную зачистку http [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//ubr.ua/finances/finance-ukraine/sredi-ukrainskikh-strahovshchikov-ustrojat-moshchnuju-zachistku-3854558](http://ubr.ua/finances/finance-ukraine/sredi-ukrainskikh-strahovshchikov-ustrojat-moshchnuju-zachistku-3854558).
6. Водители начали экономить на автогражданке – число незастрахованных растет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://izvestia.kiev.ua/article/94403>.
7. «Зайцы» на дороге [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.com.ua/2017/07/18/28955177/>
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] : [Угоду ратифіковано із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014] – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

References

1. Mazaraki A. Dominanty instytucijnoji modernizaciji finansovoji systemy/ A. Mazaraki, S. Volosovych / Visnyk Kyjivskjogho nacionaljnogho torghoveljno-ekonomichnogho universytetu. – 2016. - 1. – S. 5-23.
2. MTSBU planyruet kontrolyrovatj taryfnuju polytyku strakhovshhykov [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://minfin.com.ua/2014/02/27/1588379/>.
3. Spysok SK, jaki vybuly z MTSBU [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.mtsbu.kiev.ua/ua/about_us/leave_members_list/.
4. Strakhovshhyky-bankroty zadolzhaly bolee 200 mln ghryven [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://hubs.ua/business/strahovshhiki-bankroty-zadolzhali-bolee-200-mln-griven-69409.html>.
5. Sredi ukraynskykh strakhovshhykov ustrojat moshhnuju zachystki http [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : [//ubr.ua/finances/finance-ukraine/sredi-ukrainskikh-strakhovshchikov-ustrojat-moshchnuju-zachistku-3854558](http://ubr.ua/finances/finance-ukraine/sredi-ukrainskikh-strakhovshchikov-ustrojat-moshchnuju-zachistku-3854558).
6. Vodytely nachaly ekonomytj na avtoghrazhdanke - chislo nezastrahovannykh rastet [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://izvestia.kiev.ua/article/94403>.
7. «Zajtsy» na doroghe [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <http://minfin.com.ua/2017/07/18/28955177/>
8. Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their member states, of the one part, and Ukraine, of the other part [Elektronnyj resurs] : [Agreement ratified by Law # 1678-VII from 16.09.2014] – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

Рецензія/Peer review : 17.11.2017

Надрукована/Printed : 07.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Волосович С.В.

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК У ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі охарактеризовано найактуальніші показники для визначення рейтингової оцінки підприємства на основі фінансової стійкості. Викладений алгоритм отримання рейтингової оцінки показників сталого розвитку організацій може застосовуватися як для порівняння ряду організацій, так і однієї організації в динаміці періодів. Подано об'єктивну оцінку фінансової стійкості підприємства як основу його життєздатності є важливим інформаційним джерелом для обґрунтування і прийняття оптимального управлінського рішення щодо суб'єкта господарювання. Фінансова стійкість — це його незалежність у фінансовому відношенні і відповідність активів і пасивів підприємства завданням фінансово-господарської діяльності. Абсолютні і відносні показники фінансової стійкості широко використовуються в обліково-аналітичній роботі. Актуальність дослідження обумовлена необхідністю ефективного управління діяльністю підприємств в умовах сучасного стану економіки, недосконалістю теоретичного, методичного та законодавчого забезпечення ефективного функціонування підприємств.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова стабільність, показник, коефіцієнт, співвідношення.

CHENASH V.,
KOVALCHUK YU.
Khmelnitsky National University

METHOD OF CALCULATION OF INDICATORS OF FINANCIAL STABILITY AND THEIR INTERCONNECTION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper describes the most up-to-date indicators for determining a company's rating based on financial sustainability. The presented algorithm for obtaining a rating assessment of indicators of sustainable development of organizations can be used for comparison of a number of organizations and one organization in the dynamics of periods. An objective assessment of the financial sustainability of an enterprise as a basis for its viability is presented as an important information source for substantiation and adoption of an optimal managerial decision regarding the subject of economic activity. Financial stability is its financial independence and compliance of the assets and liabilities of the enterprise with the tasks of financial and economic activity. Absolute and relative indicators of financial stability are widely used in accounting and analytical work. The urgency of the study is due to the need for effective management of the enterprises in the current state of the economy, the imperfection of the theoretical, methodological and legislative provision of effective functioning of enterprises.

Key words: financial stability, financial stability, index, coefficient, ratio.

Протягом останніх двадцяти років стан української економіки зазнав істотних змін. Незважаючи на те, що українська промисловість від початку свого становлення мала величезну перевагу завдяки своїй потужній сировинній базі таких стратегічно важливих природних ресурсів. Але систематичне падіння обсягів виробництва в більшості сфер промисловості переорієнтувало напрямок спеціалізації держави з індустріального на аграрний.

Проблемам функціонування й розвитку промислових підприємств, а також питанням управління розвитком у сфері промисловості присвячені роботи фахівців Інституту економіки та Інституту економіки промисловості НАН України О.М. Алімова, О.І. Амоші, М.А. Бендікова, М.Г. Білопольського, В.П. Вишневецького, Н.П. Гончарової, А.В. Матюшина, Н.В. Шемякіна та ін. [1, 2].

У наукових працях названих учених особливу увагу приділено таким питанням, як виробнича стабілізація, розвиток виробничого потенціалу, створення передумов економічного росту, стабілізація стану економіки галузей промисловості

Промислові підприємства та їх діяльність є складною економічною системою, що складається з ряду підсистем, які, в свою чергу, містять окремі елементи, зміна кожного з яких призводить до зміни кінцевого результату. Незважаючи на те, що основним фактором успішної діяльності промислових підприємств є раціональне використання усіх видів наявних ресурсів у процесі виготовлення продукції з заданими властивостями, здатність менеджменту суб'єктів господарювання формувати ефективну стратегію просування продукції на ринку в сучасних умовах стає визначальним фактором життєздатності підприємств.

Система показників повинна базуватися на даних публічної фінансової звітності організацій. Ця вимога робить оцінку масовою. Вихідні показники для рейтингової оцінки доцільно об'єднати в групи [3]:

- характеристика економічної стійкості;
- характеристика соціальної стійкості;
- характеристика екологічної стійкості.

Викладений алгоритм отримання рейтингової оцінки показників сталого розвитку організацій може застосовуватися як для порівняння ряду організацій, так і однієї організації в динаміці періодів. Аналіз проводиться як за даними на кінець періоду або в середньому за період, так і в динаміці показників.

У другому випадку вихідні показники розраховуються як темпові коефіцієнти росту; дані на кінець періоду діляться на значення відповідного показника на початок періоду, або середнє значення показника звітного періоду діляться на середнє значення відповідного показника попереднього періоду (або іншої бази порівняння). Таким чином, отримуємо оцінку не тільки поточної ефективності організації на певну дату, а й її зусиль і здібностей по зміні ефективності в динаміці, на перспективу. Така оцінка є надійним вимірником зростання конкурентоспроможності організації в даному виді економічної діяльності. Можливе включення в таблицю вихідних даних одночасно як моментних, так і темпових показників, що дозволяє отримати узагальнену рейтингову оцінку, що характеризує стан і динаміку діяльності організації.

Слід підкреслити деякі переваги пропонованої методики рейтингової оцінки показників сталого розвитку організації.

По-перше, пропонована методика базується на комплексному, багатовимірному підході до оцінки такого складного явища, як ефективність організації.

По-друге, рейтингова оцінка показників стійкого розвитку організації здійснюється на основі даних її публічного звітування. Для цього використовуються найважливіші показники господарської діяльності, що застосовуються на практиці.

По-третє, рейтингова оцінка є порівняльною; вона враховує реальні досягнення всіх конкурентів [4].

Умовою й гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства, як бізнес-процесу, є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно в стані «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури, і не опинитися на краю банкрутства. Більш того, чим вище його стабільність, тим більше переваг перед іншими підприємствами того ж сектора економіки в одержанні кредитів і залученні інвестицій. Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами.

Фінансова стабільність підприємства - це його надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку.

Показники фінансової стійкості характеризують стан та структуру активів підприємства та забезпеченості їх джерелами покриття (пасивами). Їх можна розділити на дві групи: показники, що визначають стан оборотних коштів і показники, що визначають стан основних засобів.

Крім того, ще два показники відображають ступінь фінансової незалежності підприємства в цілому: коефіцієнт автономії і коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів.

Коефіцієнт маневреності власних коштів показує, наскільки мобільні власні джерела коштів підприємства і розраховується діленням власних оборотних коштів на всі джерела власних коштів підприємства [7].

Також як і при розгляді показників платоспроможності, правомірним є питання: чи існують нормативні значення названих двох коефіцієнтів, що характеризують стан оборотних коштів? І відповідь на це питання: нормальні значення, коефіцієнтів для різних підприємств різні. Рівень показника забезпеченості матеріальних запасів власними оборотними засобами оцінюється перш за все в залежності від стану матеріальних запасів.

Рівень коефіцієнта маневреності залежить від характеру діяльності підприємства: в фондомістких виробництвах його нормальний рівень повинен бути нижче, ніж в матеріаломістких (оскільки в фондомістких значна частина власних коштів є джерелом покриття основних виробничих фондів). З фінансової точки зору чим вище коефіцієнт маневреності, тим краще фінансовий стан.

У зв'язку з цим розглядати рівень і динаміку коефіцієнтів забезпеченості матеріальних запасів власними оборотними засобами та маневреності власних коштів треба в зіставленні з іншими показниками фінансової стійкості.

Оцінка фінансової стійкості підприємства була б однобічною, якби її єдиним критерієм була мобільність власних коштів. Чи не менше значення має фінансова оцінка виробничого потенціалу підприємства, тобто стану його основних засобів [7].

Індекс постійного активу — коефіцієнт відношення основних засобів і необоротних активів до власних коштів, або частка основних засобів і необоротних активів в джерелах власних коштів. Якщо підприємство не користується довгостроковими кредитами і позиками, то складання коефіцієнта маневреності власних коштів і індексу постійного активу завжди дасть одиницю.

Як тільки в складі джерел коштів з'являються довгострокові позикові кошти, ситуація змінюється: можна досягати збільшення обох коефіцієнтів [6].

Інтенсивність формування іншого джерела коштів на капітальні вкладення визначається ще одним показником фінансової стійкості — коефіцієнтам накопичення зносу. Цей коефіцієнт розраховується як співвідношення нарахованої суми зносу до первісної балансової вартості основних засобів. Він вимірює, якою мірою профінансовані за рахунок зносу заміна та оновлення основних засобів. Зрозуміло, що чим довше служать основні засоби, тобто чим більше вони старі, тим вище буде цей коефіцієнт. З іншого боку, він може бути високим і за рахунок прискореної амортизації основних засобів, спрямованої на інтенсивне їх оновлення.

Дуже важливим показником фінансової стійкості є коефіцієнт реальної вартості майна. Він визначає, яку частку у вартості майна складають засоби виробництва. Найбільш цікавий цей коефіцієнт для

підприємств, які виробляють продукцію, хоча до певної міри він важливий і для торгівлі. Коефіцієнт розраховується діленням сумарної величини основних засобів (по залишковій вартості), виробничих запасів, незавершеного виробництва та малоцінних і швидкозношуваних предметів (за залишковою вартістю) на вартість активів підприємства (валюту балансу). По суті, цей коефіцієнт визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва. Він дуже важливий, якщо дане підприємство передбачає встановити договірні відносини з новими партнерами — постачальниками або покупцями [5–7].

Узагальнена характеристика фінансової стійкості пасивів підприємства може бути дана за допомогою коефіцієнта автономії і коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів.

Коефіцієнт автономії — це відношення власних коштів до всієї суми пасивів. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів, як випливає з назви — результат ділення величини позикових коштів на величину власних. Сміслові значення обох показників дуже близько. Можна користуватися для оцінки фінансової стійкості одним з них (будь-яким).

Він показує, яких коштів у підприємства більше — позикових або власних. Чим більше коефіцієнт перевищує одиницю, тим більше залежності підприємства від позикових коштів. Допустимий рівень залежності визначається умовами роботи кожного підприємства і, в першу чергу, швидкістю обороту оборотних коштів. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів — найбільш нестабільний з усіх показників фінансової стійкості [7].

Таблиця 1

Схема взаємозв'язку показників фінансової стійкості промислових підприємств

Коефіцієнти фінансової стійкості	Характер взаємодії коефіцієнтів						
	Ко	Кв	Кпа	Кд	Кзн	Крв	Кпвк
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами (Ко)	x	+	-	+	0	-+	-
Коефіцієнт маневреності Власних коштів (Км)	+	x	-	+	0	0	0
Індекс постійного активу (Кпа)	-	-	x	+	0	+	-
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (Кд)	+	+	+	x	+	0	-
Коефіцієнт накопичення зносу (Кзн)	0	0	0	+	x	0	0
Коефіцієнт реальної вартості майна (Крв)	-+	0	+	0	0	x	-
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів (Кпвк)	-	0	-	-	0	-	x

Схема відображає головним чином ті взаємозв'язку, які були проаналізовані раніше. Знак «+» показує, що з ростом одного коефіцієнта зростає і інший; знак «-» при зростанні одного інший зменшується. Знак «0» — відсутність зв'язку між коефіцієнтами.

Слід звернути увагу, що характер зв'язку Кпвк з іншими коефіцієнтами у всіх випадках мінусовий: Кпвк — єдиний з коефіцієнтів, що характеризує поліпшення фінансової стійкості не збільшенням свого рівня, а зменшенням. Зв'язок Крв і Ко позначена двома знаками; характер впливу залежить від того, за рахунок чого зростає (або зменшується) коефіцієнт реальної вартості майна: якщо за рахунок основних засобів «-» «+», за рахунок матеріальних оборотних коштів «-».

Абсолютні значення коефіцієнтів по різних підприємствах в основному непорівнянні, як уже зазначалося через їх залежності від індивідуальних особливостей підприємств. Зіставляти можна лише ступінь зміни коефіцієнтів напрямку підвищення або зниження фінансової стійкості. Аналізувати доцільно динаміку а не абсолютний рівень коефіцієнтів [7].

Висновки: Все викладене підтверджує висновок про те, що кожне підприємство виходячи зі своїх умов і показників визначає свій нормальний коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів в ув'язці зі структурою майна і іншими показниками фінансової стійкості. Взаємозв'язок перелічених показників можна побачити на наступній схемі (див. табл. 1). Показники, що характеризують фінансову стійкість, як ми бачили, тісно пов'язані між собою і впливають один на одного [7].

References

1. Alyimov A. N. Dinamizm razvitiya proizvodstvennogo potentsiala : [monografiya] / A. N. Alyimov, N.P. Goncharova. - K. : Institut ekonomiki NAN Ukrainyi, 2003. - 203 s.
2. Amosha A. I. Razvitie promyshlennogo proizvodstva: problemy i resheniya : [monografiya] / [A.I. Amosha, N. I. Ivanov, V. A. Alyimov, V. A. Baltina, V. I. Boldenkov] ; NAN Ukrainyi ; Institut ekonomiki promyshlennosti. - K. : Nauk. dumka, 2003. - 340 s.

3. Amosha A. I. Finansovyye i institutsionalnyie mehanizmyi regulirovaniya proizvodstvennogo potentsiala : [monografiya] / [A. I. Amosha, A. V. Matyushin, N. V. Shemyakina, V. P. Vishnevskiy] ; NAN Ukrainyi ; Institut ekonomiki promyishlennosti. - Donetsk, 2007. - 372 s.

4. Bendikov M. A. Metodicheskie osnovyi otsenki ekonomicheskoy ustoychivosti promyishlennogo predpriyatiya / M. A. Bendikov, A. A. Nikonova // Konsultant direktora. - 2005. - 14. - S. 28-32.

5. Belopolskiy N. G. Obespechenie effektivnosti upravleniya promyishlennymi predpriyatiyami Ukrainyi v usloviyah reformirovaniya ekonomiki : [monografiya] / N. G. Belopolskiy, V. D. Malyigina, L. A. Tsyibulskaya. - Donetsk : Don- NUET, 2008. - 188 s.

6. Melnik M.V. Analiz finansovo-hozyaystvennoy deyatelnosti predpriyatiya : ucheb. posobie / M.V. Melnik, E.B. Gerasimova. – M. : FORMUM ; INFRA-M, 2007. – 192 s.

7. Kreynina M. N. Analiz finansovogo sostyaniya i investitsionnoy privlekatelnosti aktsionernyihobschestv vpromyishlennosti, stroitelstve i trgovle. – M.: AO «DIS», «MV-Tsentr». 1994. – 256 s.

Рецензія/Peer review : 22.12.2017
Надрукована/Printed : 09.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Лук'янова В. В.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.138

ГАЛЮК Я. Д.,
СТАДНИК В. В.

Хмельницький національний університет

**МОЖЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ДЛЯ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Окреслено умови і тенденції розвитку туризму в Україні. Визначено роль і завдання маркетингових технологій у активізації діяльності туристичних компаній. Охарактеризовано основні методи цифрового маркетингу і визначено можливості їх застосування для розвитку попиту на туристичний продукт.

Ключові слова: туризм, туристичний продукт, маркетингові технології, цифровий маркетинг.

HALYUK Y.,
STADNYK V.

Khmelnitsky National University

**POSSIBILITIES OF MODERN MARKETING TECHNOLOGIES
FOR DEVELOPMENT OF TOURIST BUSINESS IN UKRAINE**

The aim of the article is to analyze the modern technologies of digital marketing from the positions of using their possibilities for the development of tourism in Ukraine. The conditions and trends of tourism development in Ukraine are outlined on the basis of analysis of statistical data. Significant negative trends in the formation of tourist flows of foreign tourists have been revealed. It is noted that one of these reasons is the lack of attention to the positioning of Ukraine and its historical, cognitive and recreational opportunities in the market for tourist products. The role and tasks of marketing technologies are defined in the activation of the activities of Ukrainian tourist companies. The basic methods of digital marketing are characterized and their application possibilities are defined for the development of demand for the domestic tourist product. It should be emphasized that the rapid development of digital technologies destroys traditional marketing methods of influencing to consumer behavior, making them more individualized and effective. The main factors that influence the development of the business of electronic markets are determined, they consist of localization, social integration, and mobility. The ways of using online video broadcasts to stimulate demand for tourist products are characterized. Special attention was paid to the positive impact of state support on the generation of new projects and grant programs for the development of Ukraine's tourism potential, the promotion of tourism products from its various regions to the world tourism market and the development of domestic tourism. The examples of original tourism projects, which are developed in the Ukrainian regions are presented and the role of digital marketing technologies is defined in their implementation.

Key words: tourism, tourist product, marketing technologies, digital marketing.

Вступ. Сучасні маркетингові засоби виступають невід'ємною складовою інструментарію управління розвитком підприємств сфери туризму, яка на сьогодні є однією із пріоритетних і таких, що динамічно розвиваються галузей у більшості країн світу. Перехід суспільства від інформаційних технологій до цифрових, та, водночас, використання штучного інтелекту, відкрили нові можливості при вирішенні багатьох управлінських завдань у цій сфері, які потребують достатньої, достовірної й актуальної інформації для прийняття обґрунтованих рішень. Передусім це стосується розвитку продуктового ряду туристичних послуг, для чого вкрай важливо вірно оцінити стан ринку, з'ясувати структуру споживчих потреб і передбачити можливості їх наявних та потенційних змін в стратегічній перспективі. Беручи до уваги складну економічну ситуацію в Україні, яка суттєво вплинула на платоспроможність вітчизняних потенційних учасників пізнавального чи рекреаційного туризму і об'єктивно зменшила їх інтерес до відносно дорогих турів поза межами України, можна стверджувати, що у структурі туристичних продуктів простежується доволі стійка тенденція до збільшення попиту на послуги внутрішнього туризму. Водночас, безвізовий режим між Україною та Європейським союзом став потужним орієнтиром для відновлення активного попиту на послуги зарубіжного напряму розвитку індустрії гостинності. Створення нових туристичних продуктів, зорієнтованих на європейські стандарти обслуговування, вимагає також застосування сучасних засобів зацікавлення споживачів у їх придбанні. Сучасні технології маркетингової діяльності з успіхом вирішують ці завдання, даючи змогу підтримувати постійний зв'язок із споживачем, відстежувати його пріоритети, формувати найбільш цікаві пропозиції. Важливо лише професійно використовувати можливості цих технологій – не тільки для того, щоб спонукати потенційного споживача до придбання туру, а й щоб забезпечити належну інформаційну підтримку реалізації цього туру. Це формуватиме позитивний імідж фірми, лояльність клієнтів, а в підсумку – і зростання прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку сучасних тенденцій маркетингової діяльності у сфері туризму цікавляться багато українських дослідників, орієнтуючись на розвиток комп'ютерних та телекомунікаційних технологій. Серед останніх публікацій у цій сфері заслуговують уваги

результати досліджень Н. Савицької, яка здійснила обґрунтування засад стратегії та тактики маркетингу в соціальних мережах на ринку В2С [1]; М. Окландера із співавторами, які окреслили основні напрями й можливості розвитку цифрового маркетингу як специфічної форми маркетингу в умовах інформатизації суспільства [2]. Основні тенденції розвитку маркетингових комунікацій в Україні доволі повно викладено в дослідженнях С. Ковальчук та М. Лазебник [3]. У сфері маркетингового забезпечення розвитку туризму цікавими є наробки І. Криховецького, який конкретизував методичні аспекти маркетингових досліджень у цій сфері та виявив умови, за яких задовольняється попит населення в туристичних способах [4]. Звертають увагу на зростання потенціалу впливу сучасних маркетингових технологій на розвиток бізнесу й інші науковці, проте стосовно сфери розвитку туризму таких досліджень недостатньо. Водночас визначення можливостей сучасних маркетингових технологій у підтриманні й посиленні розвитку сфери туризму є важливим завданням, що має не тільки наукове, а й практичне значення, оскільки, ця сфера є однією з найприбутковіших галузей світової економіки, забезпечуючи зростання надходжень у бюджет країни за рахунок ефективного використання її природного, рекреаційного й культурно-історичного потенціалів.

Мета статті – проаналізувати сучасні технології маркетингу з позицій їх можливостей для розвитку сфери туризму в Україні.

Результати дослідження. Туристичні мандрівки для сучасної людини стали важливим атрибутом життєдіяльності. Вони дають змогу ознайомитись із культурно-історичною спадщиною свого та інших народів, порівняти відповідні стандарти життя і якість довкілля (і стати імпульсом для покращення свого добробуту), розширюють кругозір, змінюють і збагачують світоглядні позиції для будь-кого, хто хоч раз побував в інших місцях. Активність у пізнанні нового в поєднанні з відпочинком проявляють і багато українців. За даними Адміністрації Державної прикордонної служби, протягом 2016 року здійснили подорожі за кордон 24,7 млн українських туристів [5]. Встановлення безвізового режиму з Європейським союзом з 11 червня 2017 року дало змогу громадянам України самостійно обирати туристичний маршрут, не вдаючись до послуг суб'єктів туристичної діяльності. І це дало значно потужніший імпульс для відновлення туристичної активності у громадян України після того, як у 2014 р. відбувся її спад. Так, у 2015 р. виїхало за кордон з метою туризму на 3,6% більше осіб, ніж у 2014 р., а у 2016 р. – вже на 6,5 % більше, ніж у попередньому (таблиця 1).

Таблиця 1

Статистика відвідування України іноземними туристами та виїзду громадян України за кордон

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Іноземні туристи, що в'їхали до України, млн осіб	23,5	23,9	24,6	25,7	13,0	12,9	13,6
Громадяни України, що виїхали за кордон, млн осіб	17,2	19,8	21,4	23,8	22,4	23,2	24,7

Джерело: сформовано на основі [5]

Водночас кількість іноземних туристів в Україні протягом 2014–2015 років залишається майже удвічі меншою, ніж у попередні роки. З одного боку, це свідчить про небажання іноземців ризикувати, купляючи туристичний продукт у країну зі складною економічною і політичною ситуацією, а з іншого – про недостатню інформаційну підтримку розвитку внутрішнього туризму, про відсутність належного позиціонування України як привабливої країни для відпочинкового чи (і особливо) пізнавального туризму. І визначальну роль у цьому позиціонуванні мають відігравати сучасні маркетингові технології.

Кожній туристичній фірмі необхідно приймати рішення щодо вибору країни, транспорту, послуг, які входитимуть у туристичний пакет, а також залучити у процес надання послуг представників відповідної інфраструктури (постачальників). І в кожному разі, стратегічні рішення керівників орієнтуються на потреби цільових груп споживачів, враховують специфіку відповідного сегменту ринку.

Туристичний ринок сегментують на основі показників рівня доходу споживачів і їх обслуговування. До першого сегменту відносять людей із середнім та низьким рівнем доходу, головною метою подорожей яких є відпочинок на морі та проживання за рахунок власних коштів у недорогих готелях та пансіонах. Другий сегмент – люди з доходом, який вище середнього, любителі далеких закордонних пізнавальних подорожей. Третій сегмент наповнений особами з високим рівнем доходу і вищою освітою. Вони надають перевагу поїздкам за кордон з гарними умовами проживання і високим сервісом. Четвертий сегмент сформований з високоінтелектуальних людей, котрі захоплюються пам'ятками природи, культурою та звичаями різних народів – їх приваблює продукт із знаним пізнавальним змістом. При цьому туристичні ринки мають різні демографічні особливості. Як показує практика, особи у віці 18–30 років виявляють найбільшу схильність до туризму, але найбільші витрати на подорожі несуть особи у віці 30–50 років.

З метою виявлення умов, за яких задовольняється попит населення в туристичних послугах і з'являються передумови їх реалізації, проводяться маркетингові дослідження. За визначенням Філіпа Котлера, «маркетингові дослідження – систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з

маркетинговою ситуацією, що постає перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати» [6, с. 83]. В сфері туризму маркетинговими дослідженнями самостійно займаються в основному великі фірми, які мають спеціальні підрозділи. Туроператори мусять звертатися до спеціалізованих компаній: рекламних агентств, служб соціологічних досліджень.

Результатом маркетингових досліджень є інформація, яка служить підставою оптовим туристичним компаніям для прийняття рішень про формування напрямів подорожей у наступному сезоні – для виділення сегменту покупців, що скористаються певною пропозицією, для оцінки впливу поточної економічної ситуації на рівень купівельної спроможності населення, для вибору способів залучення покупців через формування туристичного продукту – комфортабельного і дорогого, або менш зручного та дешевого. Підготовлені туроптовиками продукти реалізуються турагентствами. Для туристичних агентств найбільш суттєвими з маркетингових заходів є ті, що стимулюють продажі [4]. І провідна роль у цьому стимулюванні в умовах розвитку інформаційного суспільства належить Інтернету.

За даними Semantrum в Україні користуються Інтернетом 21,6 млн користувачів, охоплення Інтернетом на початок 2017 року склало 64,8% [7]. Дослідження виявило три категорії українців, серед яких абсолютно всі користуються інтернетом: це школярі та студенти; власники або директори великого та середнього бізнесів та військовослужбовці. Тобто, це найбільш активні у пізнавальному аспекті категорії потенційних туристів. Вони можуть самостійно формувати туристичні продукти для себе і свої сім'ї, використовуючи інформацію у інтернет-мережах, в тому числі – соціальних. І тут активну інформаційну підтримку своїм послугам (і розробленню нових продуктів) мусять забезпечувати туристичні фірми. Економічна криза спонукає їх до скорочення витрат обігу, у тому числі і витрат на комунікацію з метою стимулювання продажів. На ринку маркетингових комунікацій, які охоплюють сукупність відносин, пов'язаних з процесами створення, купівлі-продажу та використання інструментів маркетингових комунікацій, зазвичай застосовують наступні: ТБ-реклама, реклама в пресі, зовнішня щитова реклама, транспортна і Indoor-реклама, радіореклама, ринок інтернет-реклами [3]. Та в умовах інформатизації суспільства Інтернет та інші цифрові канали стають поштовхом до появи цифрового маркетингу, який змінює форми і методи маркетингової діяльності (рис. 1).

Коротка характеристика існуючих методів цифрового маркетингу показує, що цифровий маркетинг використовує найновіші технології роботи з ринком. Використовуючи можливості цифрових технологій, туристичні компанії можуть отримувати дані про переваги потенційних споживачів – і це має використовуватися ними для сегментування покупців, для оцінки місткості різних сегментів ринку – що може стати вирішальним аргументом компанії при розробці нових продуктів.

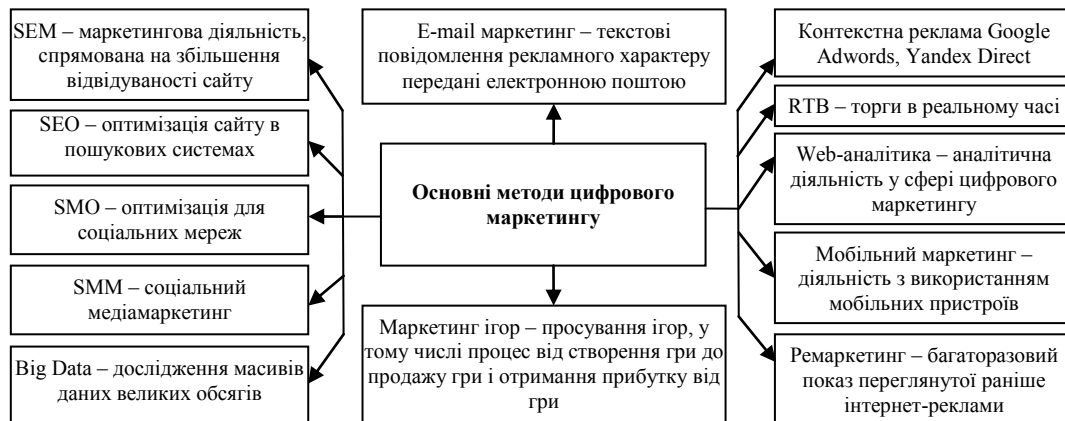


Рис. 1. Основні методи та сучасні терміни, які використовує цифровий маркетинг*

*(джерело: авторська розробка на основі [2])

Донедавна пошуковий маркетинг, дослідження в інтернеті та реклама через організацію розсилок на e-mail, мобільний маркетинг вважалися унікальними засобами при забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. Звіт компанії Gartner (працює на консалтинговому ринку США з 1979 року) з досліджень інформаційних технологій отримав назву «Цифровий маркетинг стає повнолітнім»: в розвинутих країнах спостерігається злиття цифрового та фізичного світів, тому перестали відокремлювати онлайн та офлайн заходи маркетингу. Процес переходу на нові комунікаційні канали зумовлений необхідністю комплексного використання засобів цифрового маркетингу. Зростає інтерес до автоматизації соціальних медіа, до створення динамічного контенту та підвищення значущості відео-контенту. Важливо зазначити те, що маркетингові технології потребують реновації вже не рідше, ніж раз на два роки [8].

Джон Дерр визначив модель SoLoMo як новий формат онлайн-комунікацій, тренд технологічного розвитку сучасного бізнесу, що дозволяє перетворити соціальні медіа в ефективний інструмент збільшення офлайн-продажів [9]. Локалізація, соціальна інтеграція та мобільність – фактори, які впливають на розвиток бізнесу електронних ринків. Мобільність пов'язана з поширенням смартфонів, мобільного еквайрінгу

(можливості оплачувати електронні покупки через банківський термінал у смартфоні) та зміною споживчої культури. Локалізація безпосередньо пов'язана із розвитком мобільних додатків, що дозволяють визначити геолокацію клієнта за допомогою технології GPS або Foursquare. Соціальна інтеграція в онлайн-торгівлі стала елементом соціально-медійного маркетингу в середовищі Інтернет. Комунікації зі споживачами здійснюються через фізичний та цифровий світи шляхом створення взаємодії між брендами і споживачами, для визначення та задоволення потреб і переваг людини, включаючи соціальні та особистісні відносини [1].

Соціальні медіа використовуються у прямих продажах: додавання кнопок «купити» в Facebook або Twitter, платформи Like2Buy в Instagram. Поява в 2016 році в соціальних мережах Facebook та Instagram на бізнес-сторінках та особистих профілях нового виду публікацій, у маркетинговій діяльності цінна перспективою проведення онлайн-відеотрансляцій з мобільних пристроїв для усіх для підписників та друзів у реальному часі. Друзі отримують сповіщення про початок трансляції і можуть коментувати, «лайкати», ділитись публікацією з прямого ефіру. Це чудовий спосіб підвищити залучення на бізнес-сторінці, зібравши багато коментарів за час сповіщення. Перевагою онлайн-відеотрансляцій є найбільше охоплення аудиторії порівняно з іншими видами публікацій [10]. У туристичному бізнесі використання цього інструменту допомагає будувати лояльні відносини зі споживачами на основі співпричетності до подій (таблиця 2).

Таблиця 2

Застосування онлайн-відеотрансляцій на підприємствах в сфері туризму

Спосіб застосування	Використання у сфері туризму
Важливі новини	Розповідати у ефірах, яких успіхів досягла фірма, про зміни у вашій сфері діяльності, новинки для клієнтів
Відповіді на питання	Дозволяють будувати довірливі відносини, адже підписники отримують відповіді на часті запитання безпосередньо від представника туристичної фірми
Навчальні відео	У туристичному бізнесі їх можна дещо видозмінити. Наприклад, транслювати спуск по канатній дорозі чи захоплюючу силу найкрасивіших водоспадів
Розіграш	В прямому ефірі можна зробити розіграш з визначенням переможця конкурсу. В такому випадку підписники будуть впевненими у чесності результатів
Демонстрація нового продукту, оновлень	Презентація новинок навіть на стадії розроблення. Наприклад, можна показати оновлену версію сайту фірми, назвати її переваги із одночасною показати їх застосування
Реклама спонсорського продукту у трансляціях	Туристичні фірми співпрацюють з транспортними, готельно-ресторанними підприємствами, тому можна в прямих ефірах використовувати предмети з їхніми логотипами або рекламувати сторонні компанії (наприклад, на столі стоятиме чашка кави з логотипом торгової марки цього напою)

Джерело: сформовано на основі [10]

В країнах, де сфера туризму добре розвинена, вона може генерувати до 10% ВВП, тому Україна орієнтується на діяльність ООН і підтримала проект, заснований Генеральною асамблеєю цієї міжнародної організації, про прийняття 2017 року Міжнародним роком сталого розвитку туризму. Відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 року № 275-р «Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року», основною метою якого є економічне зростання, значна роль відводиться створенню сприятливих умов для запровадження міжнародних стандартів у сфері туризму та курортів, розвитку туристичної інфраструктури та просування України на світовому туристичному ринку [11]. Державна підтримка та бажання показати Україну привабливою і перспективною створили підґрунтя для започаткування медіа-проектів та грантових програм для розвитку туризму.

Населення прагне виїхати за межі України, вважаючи більш престижним подорожувати за кордоном, ніж всередині власної країни. Україner – новий медіа-проект, який має на меті шляхом ґрунтовних досліджень 16 історичних земель зібрати матеріали про унікальні та цікаві куточки України, відкрити її нову та різну і розвинути внутрішній туризм [12]. Варто зазначити, що сайт проекту, розроблений київською агенцією цифрового маркетингу «Yedynka», ведеться у вигляді блогу із зручним та зрозумілим інтерфейсом для відвідувача, водночас пропонуючи для продажу товари, дохід від яких спрямований на розвиток волонтерського проекту.

Намір Асоціації індустрії гостинності України покращити якість туристичних послуг та поширити інформацію про її туристичний потенціал втілюється в оригінальних проектах у межах грантової програми «Підтримка розвитку внутрішнього туризму в Україні» [13]. Житомирщина презентувала незвичайний тур «Підготовка до участі в місії «Житомир - Mars 2020». Гостям пропонують відвідування унікального Музею космонавтики імені Корольова, участь в битві марсоходів, політ на літаку, повітряній кулі та вертольоті. Харків був представлений як туристичний центр європейського рівня, що може запропонувати своїм гостям «Український Діснейленд» - парк культури і відпочинку імені Горького. У Львові встановили 15 інформаційних таблиць з QR-кодами, за допомогою яких турист зможе отримати необхідну інформацію про

локації міста різними мовами. Маршрут складено за книгою Ілька Лемка «Львів понад усе» із помітним символом інноваційного туристичного маршруту у вигляді лева та номером локації. Існує ідея розробки додатків з доповненою реальністю для дуба-патріарха в Запоріжжі, який продовжує поступово засихати. Туристи зможуть використовувати смартфони не лише, щоб побачити дерево таким, яким воно було раніше, а й запорізьких козаків, які, згідно з легендою, писали листа турецькому султану саме під цим дубом.

Висновки. Україна має унікальні історичні пам'ятки і природні ресурси, які є цікавими для розвитку туристичної сфери, але в умовах тимчасової окупації частини території, коли фактично втрачено туристично-рекреаційний потенціал Криму, санаторно-курортних та оздоровчих закладів Донецької області, має місце скорочення потоку іноземних туристів та загальне погіршення діяльності вітчизняних туристичних підприємств. Тому так важливо вести постійний пошук дієвих механізмів розвитку туристичної галузі, використовуючи для цього і сучасні маркетингові технології, що виступають невід'ємною складовою інформаційного забезпечення управлінських рішень. Стрімкий розвиток цифрових технологій руйнує традиційні маркетингові методи впливу на поведінку споживачів, робить їх більш індивідуалізованими і ефективними. Суб'єкти туристичної діяльності мають змогу отримувати необхідну інформацію швидше і з більшою точністю, а також поширювати створений туристичний продукт через сайти, соціальні мережі, електронну пошту, контекстну рекламу для інтернет-аудиторії. Використання мобільних додатків для створення віртуальної реальності та формування маршруту за QR-кодами, за умови їх цільового використання, підвищують інтерес до розроблених туристичних продуктів, насичують їх змістом, що відповідає запитам цільових аудиторій. Все це позитивно впливає на формування туристичного потенціалу України, просування на світовому туристичному ринку туристичних продуктів з її різних регіонів. Конкретні рекомендації для підтримки засобами цифрового маркетингу туристичних продуктів Хмельниччини і мають стати предметом наступних досліджень.

Література

1. Савицька Н.Л. Маркетинг у соціальних мережах: стратегії та інструменти на ринку B2C / Н.Л. Савицька // Маркетинг і цифрові технології. – 2017. – № 1. – С. 20–33.
2. Окландер М.А. Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя : [монографія] / авт. кол.: Окландер М.А., Окландер Т.О., Яшкіна О.І. [та ін.] ; за ред. М.А. Окландера. – Одеса : Астропринт, 2017. – 292 с.
3. Ковальчук С. Ринок маркетингових комунікацій України: огляд та тенденції розвитку / С. Ковальчук, М. Лазебник // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 3. – С. 18–33.
4. Криховецький І.З. Методичні аспекти маркетингових досліджень у туризмі / І.З. Криховецький // «Агросвіт». – 2011. – № 4. – С. 54–60.
5. Інформація щодо показників розвитку сфери туризму та курортів у 2016 році / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5badba79-cfc5-40c1-a1ec-61f2e39161aa&title=InformatsiiaSchodoPokaznikivRozvitkuSferiTurizmuTaKurortivU2016-Rotsi>
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. М. Котлер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
7. В Україні на початок 2017 року нараховано 21,6 млн користувачів інтернету / Semantrum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://promo.semantrum.net/uk/2017/04/21/v-ukrayini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-koristuvachiv-internetu/>
8. Черненко О. На шляху до пост-цифрового маркетингу в Україні: проблеми та завдання / О. Черненко // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 3. – С. 4–11.
9. SoLoMo: как с помощью онлайн-коммуникации увеличить офлайн-продажи / Информационный портал Neora [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.neora.ru/articles/practice/solomo_kak_s_pomoshyu_onlainkommunikacii_ovelichit_oflainprodazhi
10. Зюзиков А. Прямые эфиры – тренд маркетинга на Facebook / А. Зюзиков // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 4. – С. 33–37.
11. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року // Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249629697.
12. Експедиція Україною / Ukrainer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrainer.net/uk/#>
13. Грантова програма / Асоціація індустрії гостинності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aigu.org.ua/grant.html>.

References

1. Savycjka N.L. Marketing u socialjnykh merezhakh: strateghiji ta instrumenty na rynku B2C / N.L. Savycjka // Marketyngh i cyfrovj tekhnologhiji. – 2017. – №1. – S. 20–33.
2. Oklander M.A. Cyfrovjy marketing – modelj marketinghu XXI storichchja: [monoghrafija] / avt. kol.: Oklander M.A., Oklander T.O., Jashkina O.I. [ta in.]; za red. d. e. n., prof. M.A. Oklandera. – Odesa: Astroprynt, 2017. – 292 s.

3. Koval'chuk S. Rynok marketingovykh komunikacij Ukrainy: oghljad ta tendenciji rozvytku / S. Koval'chuk, M. Lazebnyk // Marketing v Ukraini. – 2016. – №3. – S. 18-33.
4. Krykhovec'kyj I.Z. Metodychni aspekty marketingovykh doslidzhenj u turyzmi / I.Z. Krykhovec'kyj // «Aghrosvit». – 2011. – № 4. – S. 54-60
5. Informacija shhodo pokaznykiv rozvytku sfery turyzmu ta kurortiv u 2016 roci / Ministerstvo ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5badba79-cfc5-40c1-a1ec-61f2e39161aa&title=InformatsiiaSchodoPokaznykivRozvitkuSferiTurizmuTaKurortivU2016-Rotsi>
6. Kotler F. Osnovy marketinga. Kratkyj kurs; per. s anghl. / F. M. Kotler. – M.: Izdatel'skij dom «Vilyams», 2007. – 656 s.
7. V Ukraini na pochatok 2017 roku narakhovano 21,6 mln korystuvachiv internetu / Semantrum [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://promo.semantrum.net/uk/2017/04/21/v-ukraini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-korystuvachiv-internetu/>
8. Chernenko O. Na shljakhu do post-cyfrogogo marketingu v Ukraini: problemy ta zavdannja / O. Chernenko // Marketing v Ukraini. – 2016. – №3. – S. 4-11.
9. SoLoMo: kak s pomoschyu onlayn-kommunikatsii uvelichit oflayn-prodazhi / Informatsionnyy portal Neora [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.neora.ru/articles/practice/solomo_kak_s_pomoschyu_onlainkommunikatsii_uvelichit_oflainprodazhi
10. Zyuzikov A. Pryamyie efiry – trend marketinga na Facebook / A. Zyuzikov // Marketing v Ukraini. – 2016. – № 4. – S. 33-37.
11. Serednjostrokovyj plan priorytetnykh dij Urjadu na period do 2020 roku / Urjadovyj portal [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249629697.
12. Ekspedycja Ukrainoju / Ukrainer [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukrainer.net/uk/#>
13. Ghrantova prohrama / Asociacija industriji ghostynnosti Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://aigu.org.ua/grant.html>.

Рецензія/Peer review : 18.12.2017
Надрукована/Printed : 08.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Стадник В.В.

ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МЕДІА-МАРКЕТИНГУ В ПРОСУВАННІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Статтю присвячено узагальненню відмінностей в застосуванні соціального медіа-маркетингу у практичній діяльності маркетологів. Розглянуто особливості соціального медіа-маркетингу порівняно з традиційними маркетинговими інструментами, з'ясовано його переваги та недоліки. Досліджується процес рекламування туристичного підприємства та основні проблеми, пов'язані з просуванням туристичного продукту в умовах сучасного ринку послуг індустрії туризму. Звернено увагу на помилки при прийнятті управлінських рішень щодо застосування соціального медіа маркетингу.

Ключові слова: соціальний медіа-маркетинг, соціальні мережі, інтернет-маркетинг, просування, туристичний продукт.

HRYHORIEVA L.
Khmelnitsky National University

APPLICATION OF SOCIAL MEDIA MARKETING IN PROMOTING A TOURIST PRODUCT

The article is devoted to a generalization of differences in the application of social media marketing in the practice of marketers. The features of social media marketing in comparison with traditional marketing tools are considered, advantages and disadvantages of social media marketing are determined. The top two benefits of social media marketing are increasing exposure and increasing traffic. Most marketers are using social media to develop loyal fans and gain marketplace intelligence. Studies the process of advertising tourism enterprises and the main problems relate to the promoting of the tourist product in today's market of services of the tourism industry. Effective communication with potential customers and travel agents is needed to successfully promote the tourism product. The purpose of this connection is to continuously influence the target group, creating the impression of a product or service that will change existing views and have a positive effect on future buying. Promotion of sales in tourism is aimed not only at the end customer, but also on producers of tourist services, intermediaries, as well as contact audiences. Advertising on thematic sites and blogs can create an information wave that interest the target group, but its number is negligible compared to potential, and there is will not allow rapid growth. As alternative to commercial advertising is social media marketing, this is useful not only to tourists, but also for tourist enterprises as a space for the promotion of a tourist product. Special attention is drawn to errors in making managerial decisions regarding as for using of social media marketing. The budget of traditional marketing communications costs much more than costs for social marketing, so it is not appropriate to promote a tourist product only through traditional marketing. In social media, it is not expedient to actively sell, but it is necessary to conduct non-obsessive constant communication and to promote not the tour itself, but the impression of it, usefulness. Eliminating mistakes when making managerial decisions regarding the use of social media marketing will positively affect the promotion of the tourism product and the strengthening of positions of the tourist enterprise in the information space.

Keywords: social media marketing, social networks, Internet Marketing, promotion, tourist product.

Постановка проблеми. В умовах інформаційної економіки та інтеграції України у світовий економічний простір туризм, як вид економічної діяльності, є достатньо прибутковим та конкурентоспроможним на міжнародному ринку товарів і послуг. Для здійснення успішної діяльності на ринку туристичних послуг потрібна якісно нова та сформована продуктова стратегія. Стратегічні рішення по продукту є основними в межах загальної маркетингової стратегії туристичного підприємства, при їх прийнятті повинен враховуватись ступінь інноваційного розвитку суспільства та комунікаційні запити споживачів. Досягається це шляхом правильної організації маркетингової діяльності та аналізу діяльності туристичного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження особливостей просування туристичного продукту внесли Л. Г. Гонтаржевська, М. А. Жукова, А. П. Дурович, Т. В. Компанієць, В. А. Квартальнов, Ф. Котлер, С. В. Мельниченко, Т. М. Сергеева та ін. Вони розглядають просування туристичного продукту з позицій маркетингу і представляють його як складову частину маркетингової стратегії туристичного підприємства. Попри високий інтерес дослідників до проблем діяльності туристичних підприємств, сьогодні не вирішеною залишається низка питань щодо застосування інструментів соціального медіа маркетингу з врахуванням світових тенденцій у роботі маркетологів.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення ефективної реалізації туристичних послуг підприємство індустрії туризму має здійснювати комплекс заходів, що знаходять своє вираження у формуванні політики просування, яка визначається такими основними функціями: розподіл турпродуктів по каналах збуту; просування на ринку турпродукту; постачання, орієнтоване на запити споживача; оптимізація витрат на збутову діяльність; застосування ефективних інноваційних рішень у збутових системах (програмне забезпечення для обробки замовлень, формування турпродукту, організація роботи персоналу за принципом відділеної роботи).

Сучасними туристичними фірмами використовується безліч різних методів просування туристичного продукту, розробкою яких займаються власні, чи залучені маркетологи. Головною метою при

цьому є розробка ефективної методики просування туристичного продукту, забезпечення конкурентоспроможності своєї туристичної продукції та послуг, виходячи як із інтересів власників, так і інтересів споживачів. Для туристичної фірми дієва система просування туристичного продукту є гарантом прибутковості та високої якості обслуговування споживачів. Для успішного просування туристичного продукту необхідний постійний та ефективний зв'язок з потенційними клієнтами та туристичними агентами, які наближують виробника туристичного продукту до його споживача. Мета цього зв'язку полягає у виявленні впливу на цільову групу, створенні такого враження про товар чи послугу, які б спричинили зміни існуючих поглядів та вплинули на майбутню купівельну поведінку. Використання засобів зі стимулювання збуту в галузі туризму спрямоване не тільки на кінцевого споживача, але і на численних виробників туристичних послуг, посередників, а також на свої контактні аудиторії (засоби масової інформації, фінансові компанії, громадські організації).

Інтернет-комунікації спочатку були рушійною силою для розвитку традиційних галузей виробництва, то згодом, у зв'язку з розвитком технології передачі інформації та інтенсифікацією інформаційних обмінів, їх все ширше стали застосовувати на світовому ринку послуг, зокрема у формуванні системи збуту туристичних продуктів. Стрімкий розвиток інформаційних та комунікаційних технологій протягом останнього десятиліття значно вплинув на туризм. За визначенням В.О. Квартальнова нові інформаційні технології та ефективні комунікації забезпечують стрімкий розвиток ринку міжнародного туризму [2]. Т. В. Черевичко доводить, що глобальна інформаційна економіка створює об'єктивні умови для нових підходів в організації інноваційного процесу в туристичному бізнесі, який зміщується з матеріальної у сферу інтерактивних моделей [5].

У процесі просування туристичні послуги комплектуються в так званій туристичній продукції туроператора і через канали продажів (туристичні агентства) доводяться до споживача. Реалізація туристичного продукту та послуг на туристичному ринку може здійснюватися безпосередньо прямо споживачеві або через канали продажів, що включають одного або декількох посередників. Кожна дія в туристичному підприємстві пов'язана з передачею інформації, адже туристичний бізнес – одна з найдинамічніших сфер економіки. Збір, зберігання, обробка та передача актуальної інформації – найважливіші і необхідні умови функціонування будь-якого підприємства індустрії туризму, ці дії технічно неможливі без обміну інформацією через мережу.

На туристичному ринку є територіальна роз'єднаність між виробником і споживачем. І тому контакти з потенційним споживачем часто можливі тільки через специфічні посередницькі організації. Виробниками на туристичному ринку є виробничі, сервісні, культурні організації, такі як готелі, ресторани, музеї, виставки, транспортні компанії, спортивні установи і т.д. У туризмі посередники реалізують послуги декількох виробників. Обмін інформацією за допомогою інтернет присутній у кожному з п'яти способів просування туристичного продукту: реклама; персональний продаж; стимулювання збуту; зв'язки з громадськістю; формування каналів збуту туристичного продукту [1].

Реклама є частиною комунікаційної діяльності туристичного підприємства поруч з публіциті та стимулюванням збуту. Реклама надає покупцеві необхідну інформацію для вибору товару і є однією із специфічних форм комунікації. В силу зазначеної обставини вона покликана виконувати й відповідну комунікаційну функцію, пов'язуючи в єдине за допомогою інтернет-каналів рекламодавців і споживачів. Реклама туристичного продукту має ряд особливостей, що визначаються специфікою туристичних послуг:

- туристичні послуги, на відміну від традиційних товарів, не мають постійних властивостей, таких як колір, смак, тому вимагають пріоритетного розвитку таких функцій, як інформування та пропаганда;
- специфіка туристичних послуг диктує необхідність застосування візуальних наочних засобів, які повніше висвітлюють об'єкт туристичного інтересу. Саме в туризмі реклама має відповідати принципу «краще один раз побачити, ніж сто разів почути». Якісна фотографія рекламованого санаторію здатна здійснити набагато більший емоційний вплив на аудиторію, ніж аудіо-ролик про той же санаторій;
- реклама в туризмі, яка обіцяє споживачам певні вигоди та переваги над пропозиціями конкурентів, перш за все економічного характеру, найкраще досягає своєї мети. Завдяки рекламі потенційний споживач має повірити, що саме ця фірма зекономить йому гроші та дозволить отримати найбільше задоволення від туристичних послуг [3].

Реклама дозволяє контролювати просування туристичних послуг, створювати та закріплювати у споживачів стійку систему переваг до туристичних продуктів, вносити корективи до збутової діяльності. За останні роки традиційні канали поширення реклами виснажуються через зміни у сприйнятті споживачів та збільшення вартості, цим пояснюється зростання ролі зв'язків з громадськістю.

У туристичному бізнесі зв'язки з громадськістю використовуються для встановлення і підтримки лояльності споживачів до діяльності туристичних підприємств, усунення впливу негативних подій. Заходи в області PR виконують завдання підтримки просування окремих турів, підвищення популярності і зміцнення іміджу компанії. Основні засоби PR у туристичному бізнесі:

- використання редакційного, а не платного місця і часу в засобах масової інформації, що забезпечують охоплення потенційних клієнтів. Такого роду некомерційна інформація використовується для популяризації туристичних центрів, підвищення авторитету туристичної фірми і підприємств індустрії

туризму. Редакційні матеріали (статті, публікації, огляди, репортажі) викликають більшу довіру у споживачів, формують громадську думку;

- встановлення і підтримка постійних зв'язків із засобами масової інформації для передачі відомостей пізнавального характеру і посередити увагу слухачів на туристичних пам'ятках, туристичних послугах. Інформація передається у формі репортажів, повідомлень про різні події і т.д. Зв'язок може здійснюватися також шляхом запрошення журналістів, що спеціалізуються на темах туризму, здійснення за рахунок туристичного підприємства поїздки, відвідання семінарів, прес-конференцій;

- загальнофірмова комунікація – діяльність, спрямована на забезпечення розуміння громадськістю специфіки діяльності та соціальної відповідальності туристичної фірми. До заходів загальнофірмової комунікації відносять участь у благодійних акціях і громадських фондах, спонсорство. При цьому необхідною умовою є розробка і підтримка фірмового стилю компанії (засобів ідентифікації);

- туристична пропаганда – діяльність, яка об'єднує зусилля різних підприємств сфери туризму, громадських організацій та органів державних органів, спрямована на популяризацію конкретних туристичних маршрутів, програм, послуг;

- робота з законодавчими органами і громадськими організаціями має на меті представлення та відстоювання інтересів туристичних підприємств, впливу на прийняття актів, що регулюють туристичну діяльність, вирішення питань, які потребують узгодження з офіційними органами;

- консультування офіційних органів та надання їм інформації з питань розвитку туризму, організації діяльності туристичної фірми, її становища на ринку.

Прямий маркетинг забезпечує можливість створення клієнтських баз даних і встановлення довгострокових відносин. Споживач отримує економію часу, повну інформацію, індивідуальний підхід, персональну увагу і велику впевненість у зробленому виборі. За визначенням Ф. Котлера під особистим продажем розуміється усне подання товару в ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу [6]. Персональний продаж туристичного продукту включає індивідуальне спілкування працівника туристичного підприємства з клієнтами. Особливе значення для ефективності прямого маркетингу туристичного підприємства має організація роботи персоналу і рівень його кваліфікації, ступінь задоволеності співробітників своєю роботою. Найбільш поширеними інструментами прямого маркетингу є: персональний продаж; пряма поштова розсилка; продаж за каталогами; цільова реклама; інтернет маркетинг; соціальний медіа-маркетинг.

Робота в Інтернет перетворилася на необхідність, оскільки електронна реклама на сьогоднішній день одна з найдешевших видів рекламної діяльності, при цьому вона:

- вибіркова – адресатами інтернет-реклами стають тільки зацікавлені в її отриманні особи);
- інформативна – за допомогою інтернет можна публікувати і розсилати каталоги);
- регулярна – максимально застосовується фактор повторюваності рекламного впливу;
- оперативна – реклама надходить до адресата за лічені секунди [4].

За допомогою реклами на тематичних сайтах та блогах (blogturista.net, incredibleukraine.com, pizzatravel.com.ua, navlasniochi.com, tour-cn.com.ua, doroga.ua) можна створити інформаційну хвилю, яка за допомогою рекомендацій і цікавих статей про новий туристичний продукт допоможе викликати інтерес у цільової аудиторії, але її чисельність є незначною порівняно з потенційно-можливою, до того ж немає швидкого зростання аудиторії. Як альтернатива рекламі існує таке явище, як соціальний медіа-маркетинг, який може бути корисним не лише туристам, а й туристичним підприємствам у якості простору для просування туристичного продукту. Маркетологи можуть використовувати такі види соціальних медіа: соціальні мережі (Facebook, Twitter, MySpace, Druzi.org.ua, WeUA kozakam.com, combine.pp.ua, ukrface.com.ua, i.ua), фото- та відеосервіси (YouTube, Instagram, Dailymotion), соціальні закладки (contentle.com, links.i.ua, Mister Wong, Delicious, Habrahabr), соціальні новини (Pikabu, Chuv.com.ua, Newsland), підкасти (Ustream), веб-форуми (BbPress, FluxBB, eurotourist.club, forum.kolomyya.org, forum.rukzak.ua), геосоціальні мережі (Swarm, Google Locator, AlterGeo, Gowalla, Foursquare) та системи контент-менеджменту (WordPress, Blogspot).

Незважаючи на те, що соціальні медіа дуже різноманітні, закордонні маркетологи-практики здебільшого надають перевагу саме соціальним мережам, адже на сучасному етапі розвитку інформаційної економіки вони є своєрідним поєднанням великої кількості сервісів, що існують у мережі Інтернет та мають ряд інших переваг (рисунок 1).

Дві основні переваги маркетингу в соціальних мережах – це посилення впливу на ринок (88%) та збільшення трафіку (78%). Більшість маркетологів використовують соціальні медіа для формування відданих шанувальників (69%). Зазвичай використовуються соціальні медіа-платформи: Facebook (94%), Twitter (68%), LinkedIn (56%), Instagram (54%, порівняно з 2016 роком відбулось зростання на 10%), YouTube (45%), Pinterest (30%, порівняно з 2016 роком відбулось зменшення на 10%), Snapchat (7%) [7]. За нашими спостереженнями вітчизняні туристичні підприємства також представлені у Facebook, але діяльність зводиться до епізодичного інформування аудиторії про існуючі тури, акції та нові туристичні продукти. Активний та системний вплив на аудиторію майже не здійснюється, як наслідок охоплення читачів незначне, а використання соціального медіа маркетингу для маркетологів є не основним напрямком

роботи з просування туристичного продукту. Навіть один з лідерів ринку туроператор «Алголь» мав протягом 2017 року 38 постійних читачів, які реагували на кожний третій допис на сторінці Facebook. Натомість згідно з даними звіту «2017 Social Media Marketing Industry Report» 19% маркетологів витрачають більше 20 годин на тиждень на роботу в соціальних мережах, 63% маркетологів використовують соціальні медіа протягом шести годин на тиждень, а 39% – більше 11 годин.



Рис. 1. Усвідомлення закордонними маркетологами переваг застосування соціального медіа маркетингу

На заваді застосуванню соціального медіа маркетингу стають такі помилкові маркетингові рішення менеджменту туристичних підприємств:

- малоефективно тільки за допомогою традиційного маркетингу просувати туристичний продукт, бюджет традиційних маркетингових комунікацій у разі перевищуватиме витрати на соціальний маркетинг;
- відверті заклики у соціальних медіа купувати туристичний продукт наражаються на спротив аудиторії, необхідно проводити активне, але не нав'язливе спілкування;
- соціальні медіа не доцільно використовувати у якості каталогу турів, чи дошки оголошень, у соціальних медіа можна продати не сам туристичний продукт, а емоції та корисність, які він дасть туристу;
- маркетолог-аналітик не зможе якісно представляти туристичне підприємство у соціальних медіа, оскільки не має достатніх комунікаційних навиків та етичної виваженості у спілкуванні, винятком можуть бути тільки тематичні блоги та професійні видання.

Висновки. Отже, спираючись на аналіз наукової та науково-практичної літератури, а також власних досліджень варто відзначити значний потенціал застосування соціальних медіа у здійсненні маркетингу для цілей туристичного бізнесу. Усвідомлення переваг від застосування соціального медіа маркетингу позитивно вплине на просування туристичного продукту та закріплення туристичного підприємства у інформаційному просторі. Усунення помилок при прийнятті управлінських рішень щодо застосування соціального медіа маркетингу дозволить менеджменту туристичної фірми підвищити ефективність маркетингової діяльності.

Література

1. Гонтаржевська Л. Г. Ринок туристичних послуг в Україні : навч. посібник / Л. Г. Гонтаржевська – Донецьк : Східний видавничий дім, 2008. – 180 с.
2. Квартальнов В. А. Туризм : учебник / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
3. Компанієць Т. І. Планування рекламної діяльності туристичного підприємства в умовах сучасного ринку туристичних послуг / Т. І. Компанієць // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 4 (32). – С. 53–57.
4. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія / С. В. Мельниченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 493 с.
5. Черевичко Т. В. Інтерактивність туристських підприємств як умовою глобалізації туристського ринку : [Електронний ресурс] / Т. В. Черевичко – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_tourism/cherevichko3.htm.
6. Kotler P. Marketing management / P. Kotler, K. Keller. – N.J. : Prentice-Hall, 2002. – 456 p.
7. Stelzner M. Social Media Marketing Industry Report / M. Stelzner. – Social media examiner. – 2017. – 50 p.

References

1. Hontarzhavska L. H. Rynok turystychnykh posluh v Ukraini : navch. posibnyk / L. H. Hontarzhavska – Donetsk : Skhidnyi vydavnychiy dim, 2008. – 180 s.

2. Kwartalnov V. A. Turyzm : uchebnyk / V. A. Kwartalnov. – M. : Fynansy i statistika, 2004. – 320 s.
3. Kompaniets T. I. Planuvannia reklamnoi diialnosti turystychnoho pidpriemstva v umovakh suchasnoho rynku turystychnykh posluh / T. I. Kompaniets // Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2015. – 4 (32). – S. 53–57.
4. Melnychenko S. V. Informatsiini tekhnolohii v turyzmi: teoriia, metodolohiia, praktyka : monohrafiia / S.V. Melnychenko. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2008. – 493 s.
5. Cherevycho T. V. Ynteraktyvnost turystykykh predpriatyi kak uslovye hlobalyzatsyy turystskoho rynku : [Elektronnyi resurs] / T. V. Cherevycho – Rezhym dostupa : http://tourlib.net/statti_tourism/cherevichko3.htm.
6. Kotler P. Marketing management / P. Kotler, K. Keller. – N.J. : Prentice-Hall, 2002. – 456 r.
7. Stelzner M. Social Media Marketing Industry Report / M. Stelzner. – Social media examiner. – 2017. – 50 r.

Рецензія/Peer review : 28.01.2018
Надрукована/Printed : 27.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Журба І. Є.

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

В статті розглянуті напрямки маркетингових рішень, які реалізуються на передінвестиційній, інвестиційній та експлуатаційній фазах інноваційного проектування. Розроблений алгоритм проведення маркетингового аналізу інноваційних бізнес-процесів. Представлена кількісна і якісна характеристика маркетингових змінних, що використовуються під час розробки бізнес-планів інноваційних проектів.

Ключові слова: проект, планування, бізнес-план, маркетинговий аналіз.

KUCHMENKO V.

Zhytomyr State Technological University

MARKETING ANALYSIS OF INNOVATION PROJECT

The article examines specifics and objects of marketing solutions used at pre-investment, investment, and operational stages of innovation design. Article contains an algorithm for marketing analysis of innovative business processes. Quantitative and qualitative description of marketing variables used for business plans development of innovative projects is also presented in the article. Innovations in the form of the results of research, research and development, implemented in new technologies and their components (goods and services) in the form of new means of communication, new methods and means of management, implemented in the production and management of the social sphere, became the basis for ensuring the competitiveness of any organization, regardless of its size and market position. In this regard, the competitiveness of the organization is directly dependent on the level of innovation of all its functional areas and business processes. There is a need to develop an algorithm for identifying and analyzing the main areas of identification, creation, commercialization and maintenance of the consumption of innovations. And this need for several decades has been achieved within the framework of implementing the project approach in managing the organization as a subject of innovation activity. Marketing is organically "woven" into a rigid thread of innovative design and is presented at all stages of the innovation cycle. This is, first of all. Secondly, motivated marketing decisions form the basis of the business plan of the innovation project. Thirdly, without reducing the importance of conducting innovation and investment analysis, and noting their interconnection and interdependence, the marketing analysis plays a key integrative role.

Keywords: project, planning, a business plan, a marketing analysis.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення маркетинг є однією з основних філософій ведення бізнесу, що дозволяє підприємствам виживати, активно розвиватися й конкурувати на ринку, у результаті чого їхні доходи постійно збільшуються, витратна частина знижується, і, відповідно, зростає прибуток (що і є основною метою діяльності будь-якого підприємства, не враховуючи некомерційну сферу).

Вивченню і розвитку теорії маркетингу присвятили свої роботи багато теоретиків і практиків зі всього світу. Маркетинг постійно доповнюється новими характеристиками та врахуванням нових факторів, і вже стає досить важко зрозуміти, що ж насправді являє собою сучасний маркетинг, які методи його реалізації варто застосовувати й на що він орієнтований. Виходячи з цього, виникає необхідність проаналізувати етапи розвитку маркетингу, що дасть змогу більш чітко зрозуміти теперішній його стан, складові комплексу та методичний інструментарій.

Глобалізація світової економіки призвела до зростання конкуренції як на світових (ресурсно-сировинних, фінансових, технологічних, трудових), так і локальних (внутрішньо-територіальних, галузевих, організацій і підприємств та окремих виробництв) ринках.

Проблема управління проектами, з якою стикаються всі підприємства, вельми серйозна. З одного боку, в Україні історично ніколи по-справжньому не прораховували ефективність проекту, з іншого – дуже часто управління проектами до цих пір не визнається сферою професійної діяльності. В той же час залучення методології управління проектами як інструмент планування контролю і координації здійснення інноваційних проектів дозволяє економити значні засоби, реалізовувати цілі проекту в менші терміни і, найголовніше, реалізовувати успішне управління. Різко посилюється конкуренція товарів і послуг, які є продуктами різних бізнес-процесів, незалежно від специфіки функціональної діяльності та розмірів організації. В силу перерахованих причин нинішній етап у розвитку ринкових відносин прийнято визначати як маркетингово-інноваційний [3, 7].

Світовий досвід розвитку економіки переконливо доводить, що ці шляхи можуть лежати на перетині маркетингової та інноваційної діяльності. Їх раціональне поєднання дозволить оперативно знаходити недостатньо задоволені споживачькі запити, чи формувати їх (для принципово нових товарів), розробляти, виготовляти і просувати на ринку нову (модернізовану) продукцію, яка задовольнить ці запити повніше і ефективніше, ніж конкуренти. Інновації у вигляді результатів науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), втілені в нових технологіях і їх складових (товарів і послуг) у вигляді нових засобів комунікацій, нових методів і засобів управління, впроваджені у виробництво і управління ним, соціальну сферу, стали основою забезпечення конкурентоспроможності будь-якої організації, незалежно від її розмірів і положення на ринку.

У зв'язку з цим конкурентоспроможність організації знаходиться в прямій залежності від рівня інноваційності всіх її функціональних сфер діяльності і здійснюваних бізнес-процесів. Виникає потреба в розробці алгоритму виявлення та аналізу основних напрямків виявлення, створення, комерціалізації та забезпечення супроводу споживання інновацій. І така потреба ось уже протягом кількох десятиліть досягається в рамках реалізації проектного підходу в управлінні організації як суб'єкта інноваційної діяльності.

На сьогоднішній день для складання бізнес-планів поширеним є застосування міжнародних стандартів, зокрема TACIS, KPMG, ЄБРР, UNIDO, BFM Group [2]. Аналіз зазначених стандартів, а також наукових та науково-методичних праць [1, 3–11] дозволив дійти висновку щодо відсутності наукових підходів до розробки бізнес-планів з врахуванням специфіки інноваційних проектів, що й обумовило актуальність обраної теми статті.

Постановка завдання. З'ясувати економічну сутність маркетингу інноваційного проекту, розробити алгоритм проведення маркетингового аналізу інноваційних бізнес-процесів, а також визначити кількісну і якісну характеристику маркетингових змінних, використовуваних при розробці бізнес-планів інноваційних проектів.

Виклад основного матеріалу. Поняття «проект» походить від латинського слова «projectus», що означає «кинутий вперед». У сучасній літературі, присвяченій проблемам інновацій та інвестування до визначення категорії «проект» відносять:

- сукупність завдань або заходів, пов'язаних з досягненням запланованої мети, яка має унікальний і неповторний характер;
- сукупність технічних, організаційно-управлінських, розрахунково-фінансових і правових документів, розроблених для створення якого-небудь виробу та (або) отримання певного результату (соціального, економічного, управлінського);
- запланована зміна вихідного стану системи, пов'язана з витратами часу і коштів;
- в якості проекту можуть також виступати текстові документи, задуми та їх обґрунтування, модельний опис, обґрунтування бажаного результату, процесу, системи [1, 3–6].

Узагальнюючи наведені визначення стосовно сфери інновацій, під проектом слід розуміти сукупність документів, розроблених для отримання певного результату, який не був отриманий раніше, відрізняється послідовністю унікальних, чітко визначених дій, які виконуються протягом встановленого терміну в рамках виділених ресурсів із залученням груп виконавців, що володіють різнобічними навичками, знаннями і працюють під спеціальним керівництвом.

У свою чергу розробка інноваційного проекту здійснюється в умовах обмежених тимчасових, фінансових, матеріальних, людських та інтелектуальних ресурсів. І отже, необхідно забезпечити баланс між розташованими ресурсами і заявленими цілями проекту – це по-перше. По-друге, реалізація інноваційного проекту здійснюється в умовах тісної взаємодії організації із зовнішнім середовищем, включаючи соціальну, економічну, техніко-технологічну та політико-правову її складові. Більш того, досягнутий рівень глобалізації та інтернаціоналізації в розвитку економіки і обумовлена даними процесами турбулентність змін до кожної з виділених складових зовнішнього середовища детермінує цілі і результати проекту вже по ходу його здійснення. Це призводить до конфлікту інтересів, до різного розуміння цілей і очікувань результатів проекту суб'єктів, які беруть участь в його виконанні (власників, інвесторів, управлінців і фахівців). Необхідний глибокий, змістовний аналіз спостережуваних змін зовнішнього середовища з ключовою метою - передбачити заздалегідь можливий тренд змін зовнішнього середовища і реакцію на ці зміни товарних і фінансових ринків, знизивши тим самим рівень невизначеності при прийнятті рішень усіма учасниками проекту. Як свідчить досвід лідерів світового ринку інновацій, і в першому і в другому випадках вирішити зазначені проблеми поза технологією маркетингу неможливо. У зв'язку з цим має місце розширення функціональної сфери застосування маркетингу, яка стає своєрідним адаптуванням інноваційного розвитку, актуалізуючи свою роль в інноваційному проектуванні [2].

Основою будь-якого управління, в тому числі і проектного, є планування. Планування надає осмисленість будь-якої діяльності, розподіленої в часі і просторі, дозволяючи пов'язати її цілі, очікувані результати та необхідні для цього ресурси. Отже, планування є обов'язковим атрибутом інноваційного проекту і реалізується в рамках його бізнес-плану.

Бізнес-план – спеціальний інструмент, який використовується в управлінні господарською діяльністю, незалежно від сфери та форми такої діяльності. Бізнес-план є основою організації справи, структури, що забезпечує реалізацію обраних напрямків маркетингу, виробництва, збуту управління персоналом. Метою складання бізнес-плану інноваційного проекту є отримання аргументованої відповіді, чи варто вкладати гроші в даний проект, чи принесе він доходи, які окуплять всі витрати і дозволять розвивати бізнес підприємства і саме підприємство [5].

Як свідчить світова практика і на що, зокрема, вказують експерти Міжнародного банку реконструкції та розвитку, а також досвід роботи інноваційних організацій в форматі UNIDO, розробка інноваційного проекту може бути представлена у вигляді циклу [3, с. 322]. Цикл складається з трьох основних фаз: передінвестиційної, інвестиційної та експлуатаційної, які в свою чергу поділяються на стадії.

Склад і зміст фаз циклу інноваційного проектування визначається вмістом бізнес-процесу, в рамках якого здійснюється ініціювання, створення, комерціалізація і забезпечення споживання інновацій. Отже, планування є обов'язковим атрибутом інноваційного проекту і реалізується в рамках його бізнес-плану. Отже, складання бізнес-плану інноваційного проекту ґрунтується на детально структурованому бізнес-процесі, включаючи опис всіх взаємозв'язків і взаємозалежностей його елементів, результатом якого і повинні стати проєктовані інновації. Зокрема, для продуктової інновації детально розроблений бізнес-процес закінчується супроводом споживання виведеного на ринок інноваційного продукту (послуги), і, як правило, включає 18 основних етапів (рис. 1).



Рис. 1. Бізнес-процес ініціації, створення, виведення на ринок і забезпечення споживання інноваційного продукту
Джерело: [1, 5, 6].

Якщо співставити цю модель детально розробленого бізнес-процесу з циклами в інноваційному проєкті, то передінвестиційну фазу складають 1–12-й етапи бізнес-процесу, інвестиційну – 8–16-й етапи, експлуатаційну фазу визначають 17-й і 18-й етапи, включаючи висновок про ринок, реалізацію товару і його сервісне обслуговування.

Виходячи з наведеного бізнес-процесу, інноваційне проектування включає три види аналізу: інноваційний, маркетинговий і фінансовий (інвестиційний). Інноваційний аналіз включає 1, 3, 4 і 7-й етапи і являє собою своєрідну точку відліку для початку інноваційного проектування. Разом з тим виконання першого етапу інноваційного аналізу – генерації ідей інноваційного продукту – включає виконання ряду конкретних рішень, що дозволяють, з одного боку, встановити ймовірність майбутніх технологічних і функціональних загроз щодо випуску продукції. Причому, під технологічними загрозами прийнято розуміти можливості виробництва продукту, що випускається за допомогою інших, більш прогресивних технологічних процесів. Функціональні загрози, перш за все, можуть бути обумовлені можливістю появи у конкурентів нового, більш сучасного продукту, що відрізняється набором і якістю виконуваних функцій. У зв'язку з цим обов'язковим і найважливішим компонентом інноваційного аналізу стає проведення дослідження накопиченого науково-технічного потенціалу даної та суміжних галузей, результатом якого будуть прогнозовані напрямки науково-технічного розвитку даних галузей. З іншого боку, важливо мати інформацію про існуючу базу винаходів і результати НДДКР. Патентні дослідження в кінцевому рахунку спрямовані на виявлення найбільш прогресивних і ефективних винаходів, що мають високу ймовірність стати інноваціями (тобто мають комерційну перспективу). У свою чергу проведення такого роду досліджень, перш за все їх методологічна і операційна компоненти, відносяться до прямих компетенцій маркетингу, які в належній мірі апробовані і підтверджені практикою ринкових досліджень. Більш того, 3 і 7-й етапи бізнес-процесу, що реалізуються в

рамках інноваційного аналізу, засновуються на результатах дослідження ринкової перспективності (привабливості), генеруються ідеї інноваційного продукту. Ринкова перспективність отриманих на основі інших патентних досліджень та ідей оцінюється на базі вторинних джерел інформації, що дозволяє окреслити спільні кордони і потенційно можливий обсяг ринку, його динаміку і рівень конкуренції. Попередня оцінка ринку, виконана фахівцями служби маркетингу - необхідна аргументація для вищого керівництва суб'єкта господарської діяльності, яка приймає рішення про продовження або припинення НДДКР щодо кожної із запропонованих інноваційних ідей по відношенню до продукту, що випускається.

Маркетинговий аналіз, згідно з наведеною схемою рис. 1, відображає 5-й етап.

Уявімо даний етап в більш деталізованому вигляді (рис. 2).



Рис. 2. Деталізована структура маркетингового аналізу інноваційного проекту

Основним об'єктом маркетингового аналізу стає ринок інноваційного продукту. Детальне дослідження ринку – досить тривалий етап, займає 1–3 місяці і є визначальним, так як дозволяє отримати відповіді на основні для інвестора питання про прибутковість даного проекту і його можливих ринкових ризиках. Встановлюються можливі розміри ринку, його конфігурація, розраховується передбачувана (потенційна) ємність ринку, визначаються чинники, що формують його кон'юнктуру, проводиться сегментування і визначається перелік можливих споживачів даного продукту. Паралельно з дослідженням стану ринку інноваційного продукту на макrorівні проводиться виявлення факторів (економічних, соціальних, техніко-технологічних, політико-правових), здатних змінювати траєкторію його розвитку в період розробки та реалізації інноваційного проекту. Найважливішим напрямком маркетингового аналізу виступає також оцінка рівня конкуренції і ідентифікація діючих і потенційних конкурентів по відношенню до розробки інноваційного продукту. Крім того, аналіз конкурентів включає оцінку стратегії їх розвитку, визначення частки, яку вони займають на ринку, динаміку її зміни, базові ціни і цінову політику в розрізі фаз життєвого циклу інноваційного продукту і цільових сегментів.

Логічним завершенням маркетингового аналізу інноваційного проекту виступає визначення власних можливостей самого продуцента інноваційного продукту, включаючи визначення ефективності використання ресурсів (фінансових, матеріальних, технологічних, виробничих, трудових, управлінських і інтелектуальних), виявлення і вимір внутрішніх можливостей і резервів виробничо-господарської діяльності для запуску інноваційного продукту. Остаточним результатом маркетингового аналізу інноваційного проекту є виділення цільових сегментів серед споживачів інноваційного продукту, прогнозування його можливих обсягів збуту і сформована система інтегрованих маркетингових комунікацій, мета якої забезпечити просування інноваційного продукту на ринок. Маркетинговий аналіз становить основу маркетингового розділу бізнес-плану інноваційного проекту, визначаючи його стратегічну спрямованість, надаючи необхідну емпіричну базу для проведення інвестиційного аналізу (5-й і 6-й етапи).

У більшості випадків масштабні інноваційні процеси є капіталоємні. Це пов'язано з тим, що практично будь-яке більш-менш серйозне нововведення не може бути втілене в одній ізольованій підсистемі і для успішної його реалізації потрібна взаємодія більшості інших підсистем організаційно-економічного процесу. У нашому випадку впровадження нового продукту, як правило, вимагає зміни технології і організації виробництва, застосування нових систем стимулювання праці та інших кардинальних нововведень. В зв'язку з цим стає необхідним проведення інвестиційного аналізу.

Інвестиційний аналіз в рамках наведеної схеми включає 2 етапи. Спочатку на основі результатів детального маркетингового дослідження ринку і можливостей виробництва проводиться фінансовий аналіз проекту, в процесі якого оцінюються обсяг необхідних коштів для інвестування, можливий термін їх повернення (окупності), рівень прибутковості і основні потоки грошових коштів.

На другому етапі на основі результатів тестування ринком пробної партії інноваційного продукту (здійснення пробних продажів) і складання бюджету маркетингу для виведення і реалізації інноваційного продукту на ринок і з урахуванням витрат на додаткове оснащення виробництва здійснюється уточнення фінансових показників і відкривається масштабне фінансування серійного виробництва інноваційного продукту.

З початком інвестиційної фази циклу інноваційного проектування включається розробка тактичної складової – комплексу маркетингу (рис. 3).



Рис. 3. Маркетинг інвестиційної фази циклу інноваційного проектування

Розробка комплексу маркетингу здійснюється на основі вже наявного прототипу інноваційного продукту і затвердженій концепції його можливих варіацій протягом всього життєвого циклу [2]. Тут повинен проявлятися взаємозв'язок результатів маркетингового аналізу і розроблених інструментів по їх втіленню в рамках маркетингової програми з постачанням на ринок, просуванням і реалізацією інноваційного продукту.

Логічним завершенням маркетингової участі в інноваційному проектуванні є експлуатаційна фаза циклу інноваційного проекту.

Експлуатаційна фаза починається з моменту виведення інноваційного продукту на ринок. Продавцю інновації, використовуючи сформовані в рамках інвестиційної фази канали та форми збуту, починає активні продажі продукту, використовуючи при цьому методи ексклюзивно-адресного комунікативного впливу на цільових сегментах. Включається потік зворотного руху грошей, контроль і регулювання якого також перебувають в межах компетенцій маркетингу: через механізм маркетингового контролінгу. На основі подекадного моніторингу продажів здійснюється оцінка ефективності реалізації маркетингової програми по заданим певним контрольним точкам маркетингу (індикаторам). У разі відхилення від запланованих результатів проводяться коригування в сторону досягнення необхідної результативності продажів і підвищення ефективності сервісного супроводу споживання інноваційного продукту.

Висновки. У загальному плані маркетинг інновацій полягає в обслуговуванні розробки та реалізації інновацій, розробки та впровадження інноваційної стратегії підприємства, виявленні факторів, від яких залежить конкурентоспроможність підприємства в цілому та його продукції.

Також практичне застосування концепції маркетингу з метою визначення методології вибору проектів інноваційного розвитку дозволяє підвищити ступінь обґрунтованості рішень з управління вибором напрямів інноваційного розвитку вітчизняних підприємств у нестабільному ринковому середовищі транзитивної економіки.

Таким чином, маркетинг органічно «вплетений» в жорстку нитку інноваційного проектування і представлений на всіх фазах інноваційного циклу. Це, по-перше. По-друге, вмотивовані рішення маркетингу становлять основу бізнес-плану інноваційного проекту. По-третє, не зменшуючи важливості проведення інноваційного та інвестиційного аналізу і відзначаючи їх взаємозв'язок і взаємозумовленість, ключову інтегруючу роль відіграє маркетинговий аналіз.

Література

1. Антонец В.А. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок : учеб. пособие / В.А. Антонец Н.В. Нечаева, К.А. Хомкин ; под ред. К.А. Хомкина. – М. : Дело АНХ, 2009. – 302 с.
2. Баринов В. А. Бизнес-планирование : [учебное пособие] / В. А. Баринов. – М. : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 272 с.
3. Бизнес-план: стандарты бизнес-планирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://biznes-planu.blogspot.com/p/blog-page_12.html.
4. Князь С. В. Бізнес-планування інноваційних проектів: сутність технологій, переваги і недоліки / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, Я. С. Богів // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 199–207.
5. Медведев В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / В.П. Медведев. – М. : Магистр, 2009. – 159 с.
6. Покропивний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : [навч. посібник] / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболев, Г. О. Швиданенко, О. Г. Дерев'яноко. – вид. 2-е, доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 379 с.
7. Стерхова С.А. Инновационный продукт: инструменты маркетинга : учеб. пособие / С.А. Стерхова. – М. : Дело АНХ, 2009. – 296 с.

References

1. Antonec V.A. Innovacionnyj biznes: formirovanie modelej kommercializacii perspektivnyh razrabotok: ucheb. posobie / V.A. Antonec N.V. Nechaeva, K.A. Homkin ; pod red. K.A. Homkina, — М.: Delo ANH, 2009. – 302 s.
2. Barinov V. A. Biznes-planirovanie: [Uchebnoe posobie] // V. A. Barinov. – М.: FORUM: INFRA-M, 2006. – 272 s.
3. Biznes-plan: standarty biznes-planirovaniya [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://biznes-planu.blogspot.com/p/blog-page_12.html.
4. Kniaz S. V. Biznes-planuvannia innovatsiinykh proektiv: sutnist tekhnolohii, perevahy i nedoliky / S.V. Kniaz, N. H. Heorhiadi, Ya. S. Bohiv // Marketynh i menedzhment innovatsii. – № 2, 2012. – S. 199-207.
5. Medvedev V.P. Innovacii kak sredstvo obespecheniya konkurentosposobnosti organizacii / V.P. Medvedev. – М.: Magistr, 2009. – 159 s.
6. Pokropyvnyi S. F. Biznes-plan: tekhnolohiia rozrobky ta obgruntuvannia: [Navch. posibnyk] // S.F. Pokropyvnyi, S. M. Sobol, H. O. Shvydanenko, O. H. Derevianko. – vyd. 2-he, dop. – К. : КНЕУ, 2002. – 379 s.
7. Sterhova S.A. Innovacionnyj produkt: instrumenty marketinga: ucheb. posobie / S.A. Sterhova. – М.: Delo ANH, 2009. – 296 s.

Рецензія/Peer review : 25.01.2018
Надрукована/Printed : 05.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Валінкевич Н. В.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 65.018.2

RAKOSII PAVLO,
GARAFONOVA OLGA,
BARABAS DMYTRO

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

EFQM EXCELLENCE MODEL: STRUCTURE AND BENEFITS

The article considers the structure of the European model of business excellence. The fundamental concepts of excellence are outlined and the set of criteria of the Model is characterized. The advantages of using the Model for the management of the company, its employees and the business community as a whole are presented. Examples of successful implementation of the Model by the universities of Russia, Ukraine and Kazakhstan are given. Uninvestigated parts of general matters defining is the lack of unequivocal advantages of the model of business excellence, as well as the need to understand the structure of the model, which has begun to spread not only in Europe, but all over the world. In addition, if Ukraine focuses on integration into the European Union, it became necessary for Ukrainian companies to improve their competitiveness, which determined the relevance of this issue. Consequently, Ukrainian companies and organizations need to enter the European market and take part not only in Ukrainian awards but also in European ones, which are of greater weight and recognition in the world. Also, it should be noted that one of the possible means of activation and social orientation of Ukrainian organizations is to use of the above-mentioned European model of excellence (with the condition of adaptation to Ukrainian business peculiarities and conditions of the modern business environment), serving as a benchmark for leading companies. EFQM Excellence Model has an effective structure that allows organizations to improve their own business, find and solve problems in advance. Its aim is increasing the innovation and establishing a quality system of work of any organization. So, for today for European companies EFQM Excellence Model is one of the main tools for enterprise performance evaluating. Perfect companies use the model criteria to improve individual aspects of their business: to define goals and strategies, establish partnerships with consumers and suppliers, motivate and engage staff, produce and sell competitive products.

Keywords: EFQM, business excellence, Europe, Ukraine, university.

РАКОСИЙ П. В.,
ГАРАФОНОВА О. І.,
БАРАБАСЬ Д. О.

Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

МОДЕЛЬ ДОСКОНАЛОСТІ EFQM: СТРУКТУРА І ПЕРЕВАГИ

В статті розглянута структура європейської моделі ділової досконалості. Викладені базові концепції досконалості і охарактеризована сукупність критеріїв моделі. Представлені переваги використання моделі для керівництва компанії, її працівників і ділового співтовариства в цілому. Наведені приклади успішної реалізації моделі університетами Росії, України і Казахстану.

Ключові слова: EFQM, ділова досконалість, Європа, Україна, університет.

The urgency of research. Constant development of scientific and technological progress and increasing competition in various markets forces companies to look for new ways of improving and gaining advantages over competitors. One such way is the EFQM business excellence model, which is predominantly used in Europe.

As Ukraine focuses on integration into the European Union, Ukrainian companies also need to improve their competitiveness compared to European counterparts. One of the options can be to adhere to the concepts of the EFQM model and receive a reward.

Target setting. The purpose of the paper is to analyze the structure of the model of business excellence and to highlight the benefits of its use.

Actual scientific researches and issues analysis. Today, the most commonly used in organization management is the TQM, the use of a balanced scorecard, the process-oriented approach and the EFQM model.

The business activity models were initiated relatively recently and are aimed at managing efficiency, and therefore it is the object of studying modern scholars. It is important to mention American and Japanese scholars who have made an active contribution to the development of the model: E. Deming, J. Juran, K. Ishikawa, F. Crosby, G. Taguchi, J. Harrington. It is also worth noting domestic and foreign scientists who took an active part in shaping the model: U.P. Adler, E.M. Wexler, O. I. Momot, M. I. Shapoval and others. Their works allow us to analyze the model from different points of view and draw conclusions about the benefits of using and introducing into the activities of companies.

Not investigated parts of general matters defining is the lack of unequivocal advantages of the model of business excellence, as well as the need to understand the structure of the model, which has begun to spread not only in Europe, but all over the world. In addition, if Ukraine focuses on integration into the European Union, it became necessary for Ukrainian companies to improve their competitiveness, which determined the relevance of this issue.

The statement of basic materials and Conclusions. The EFQM Excellence Model is a proven, structured approach that allows organizations to assess their achievements on the path to excellence, enabling them to understand their main strengths and potential problems, based on their goal.

In general, the model includes three components that appear in the process of its work and correspond to the structure [6]:

- 8 fundamental concepts of excellence, describing the principles pursued by a perfect organization;
- 9 criteria and 32 subcriteria describing the approaches applied by the perfect organization and the results achieved by it;
- RADAR logic that describes how a perfect organization manages its activities.

This approach allows you to create a truly bulky and detailed 3D model of an ideal organization that can serve as a compass for those who seek perfection.

The fundamental concepts of excellence on which the philosophy of the model is based are [8, p. 168]:

- Adding value for customers;
- Creating a sustainable future;
- Developing organizational capability;
- Harnessing creativity & innovation;
- Leading with vision, inspiration & integrity;
- Managing with agility;
- Succeeding through the talent of people;
- Sustaining outstanding results.

The concept defines general organization's behaviour, believes and values of the organization, its perception of "what is good and what is bad". Movement of organization toward excellence can begin from understanding these concepts, believing in them and accepting them as the basis for its development [4, p. 9].

In fact, comparing these concepts is inappropriate. That is why choosing one of the concepts for awarding is not perfect. First of all, each concept is unique, and therefore comparing different companies according to different concepts is unfair. Companies that have been awarded the 5-star recognition of the EFQM perfection model over the last two years can participate in the award. This condition is necessary and evenly distributed to all companies, regardless of the type of activity.

Summarizing all the concepts and requirements that are necessary for the selection of companies, the main is the availability of one of the concepts, which was introduced during last two years. Such a system is not perfect, but it has gained popularity in Europe and companies are trying to conquer a leader's place.

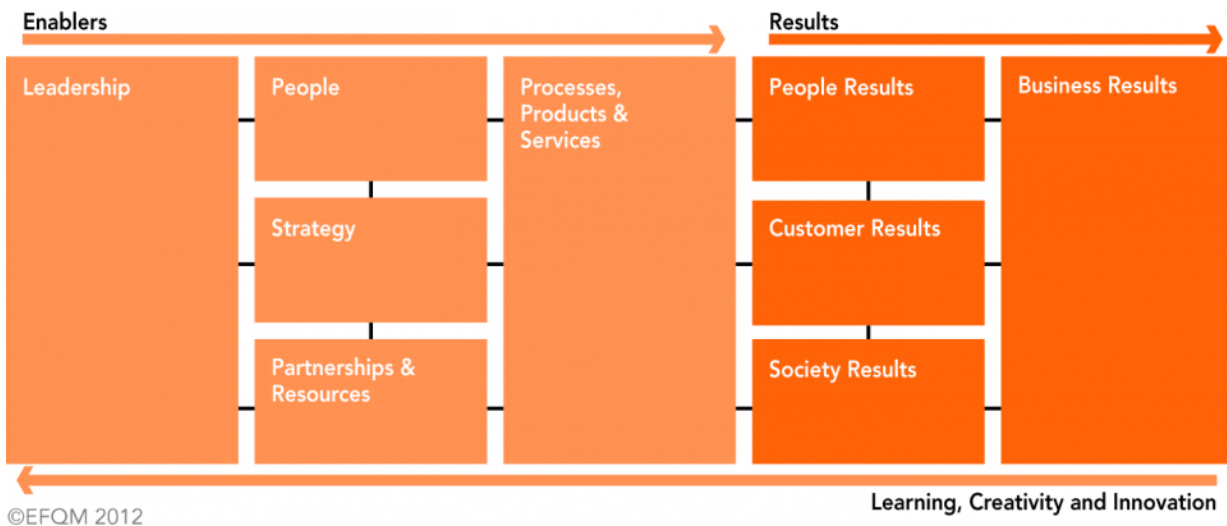


Fig. 1. The EFQM Excellence Model [7]

In comparison with the European reward, the Japanese model in the form of the Deming Prize makes other demands. In order to receive this award, the company must implement its own quality management model that best suits its business size, customers and products. This model of quality management includes not only the quality standards, but also the relationship with customers, the degree of innovation and company's development [2, p. 217]. So the Deming Prize assumes a complete evaluation of companies participating in the competition, as well as taking into account the influence of a number of different indicators.

The EFQM Excellence Model similarly consists of nine criteria and 32 subcriteria which describes an excellent company. These criteria are divided into two parts (fig. 1):

- Five Enablers criteria (cover what and how an excellent company does): Leadership, People, Strategy, Partnership and Resources, Processes Products and Services.

• Four Results criteria (cover what an excellent company achieves): People Results, Customer Results, Society Results and Business Results.

In the framework of each criterion part the Model includes a set of good practices used by excellent organizations (tab. 1). The structure of Fundamental Concepts and Model criteria are linked: an organization should adhere to the philosophy described in Fundamental Concepts while operating an activity assessed against these criteria.

Table 1

Characteristics of the EFQM Excellence Model Criteria [4, P. 13–15]

Criterion	Characteristic
Leadership	The criterion evaluates activities of leaders at different levels: how they define common values and principles of organization's activity, how they build and improve an organization's management system. In particular, it is a question of how leaders promote and distribute these values among their people and external stakeholders. But for all that just the personnel activity of leaders is considered – what they do themselves, rather than how they manage work of others.
Strategy	The criterion covers issues related to how an organization develops and reviews its strategy and realizes it through a set of processes. Great attention is paid to collection and generalization of information from various internal and external sources, its use in defining strategy. Decisions on key issues of the organization's future are especially important: on which markets it will operate, what products will be offered to customers, what competitive advantages will be developed, etc.
People	The criterion evaluates all aspects of personnel management, interaction between employees and the organization: determination of staff vacancies and requirements to staff, involvement and recruitment, their evaluation and development, recognition and care for, their involvement in improvement activity and empower, communication between them. If all of these activities is fulfilled it is important to ensure simultaneously satisfaction of organization's need in a competent and active personnel and the needs of employees in the creative and paid work.
Partnership and resources	The criterion assesses how the organizations manage different categories of resources: finances, technology, information and knowledge, real estate, equipment and materials, as well as external partnerships. For each category of resources it is considered how the need for these resources and requirements to them are determined, how to ensure availability of these resources, how their use is arranged, how their effectiveness is assessed. Special attention is given to the focus on the long-term sustainable development at the resources use, how their presence not only now but in the future is ensured.
Processes, products and services	The criterion assesses how organization has built a system of processes that ensures implementation of the strategy; how they manage these processes, ensure their stable performance, and when appropriate – improving. Key to customers' processes are considered separately: design of products and services, promotion them to customers, production of goods and services, developing relationships with customers. At their assessing it is important to which extend they can quickly and flexibly create value for customers that meet or exceed their expectations.
Customer results	The criterion evaluates results achieved by the organization in its relations with customers. These results include both an assessment of customers' perception of the organization, its products and services (direct voice of customers – for example, through questionnaires, surveys, etc.) and indirect assessment by the organization through its own measurements (eg, evaluation of customers' loyalty, number of complaints, etc.). It is important that such system of results enables to assess all important aspects of customers' satisfaction: quality of products and services, assortment, efficiency, flexibility, etc.
People results	The criterion assesses results achieved by the organization in its relations with their people. These results include both an assessment of people's perception of the organization and their work in it (direct voice of consumers – for example, through questionnaires, surveys, etc.) and indirect assessment by the organization through its own measurements (eg, assessment of people activity, turnover of staff, etc.). It is important that such system of results enables to assess all important aspects of people's satisfaction: payment, working conditions, development opportunities, etc.
Society results	The criterion evaluates results achieved by the organization related impact on society, interaction with target groups that represent their interests. These results include both an assessment of perception by relevant target groups of the organization and its impact on society (direct voice of the community – for example, through the “neighbour” organizations, NGOs, etc.) and indirect assessment by the organization through its own measurements (eg, evaluation of environmental aspects, etc.). It is important that such system of results gave an opportunity to assess all key areas of the organization's impact on society: charity, volunteer activity, impact on employment, etc.
Business results	The criterion assesses results achieved by the organization with regard to implementation of its strategy, in particular – key results for owners (founders) of the organization. It is important that these results gave an opportunity to assess both the level of implementation of the key strategies and effectiveness of its internal processes that are key for these strategies.

The benefits of the EFQM perfection model according to the EFQM community are [3]:

- Satisfied and committed customers;
- Successful leaders;
- A common sense of purpose in the organization;
- Permanent and managed changes in the organization;

- Interested and motivated people and other interested parties;
- Growing number of ideas;
- Efficient and rational use of data;
- Effective functioning;
- Pride and Desire lead to further improvement;
- Minimal loss from recurring problems and recurrence;
- Innovation is a norm;
- Excellent results, including good financial performance.

The model helps management: see the link between strategy and operations; engage employees in change; lead improvements; react to change in the environment; develop a unique culture where excellence is the norm and so on. The typical Benefits for Employees are the following: Provide their input to build a common direction; Understand the impact of their action; Contribute to progress.

One of the advantages of the EFQM model is that its application allows systematically assesses the level of social activity of companies, determine their ratings and inform society about it. And this, in turn, is an incentive to improve companies and increase their social activity. Also, the model, while highlighting the strengths of the company, involves identifying sectors for their desired improvement, which is the basis for developing and implementing programs for expanding and enhancing social orientation and activity.

Consequently, the main advantages of using the model include the formation in the organization of a holistic understanding of management, the construction of the structure of fundamental values, stable development, based on processes, the organization management based on a balanced system, which primarily focuses on key performance indicators, the formation of a common language for the whole organization and motivation of employees, benchmarking, as well as analysis and comprehensive assessment of promotion.

The Ukrainian Association for Quality has developed and introduced into practice the "Integrated system of evaluation and recognition of the levels of perfection of enterprises and organizations in Ukraine" since 2003, which aims to stimulate domestic enterprises to improve in accordance with the requirements of the modern market. The level of excellence of the applicant is determined by the number of points he obtains when evaluating according to the relevant criteria [1, P. 85]. The following levels of recognition of excellence can be distinguished: Ukrainian National Quality Award (more than 400 points) - awarded on the basis of the results of the Ukrainian National Quality Contest; Recognition of excellence in Ukraine (from 300 to 399 points); On the way to excellence in Ukraine (from 200 to 299 points).

In Europe, the following levels of acceptance of perfection are generally accepted in:

- European Excellence Award;
- Recognition of Excellence in Europe:
 - 5 star (more than 500 points);
 - 4 star (from 400 to 499 points);
 - 3 star (from 300 to 399 points).
- Quality Award of Central and Eastern European Countries.

Organizations from Eastern Europe also participate and even win in the competitions. For example Stavropol State Agrarian University, Prize Winner of the EFQM Excellence Award (2010, 2013, 2016), finalist of the EFQM Excellence Award (2008). The team of the Stavropol State Agrarian University became the first Russian company-finalist EFQM Excellence Award competition in 2008. At present, the Stavropol State Agrarian University is headed by a rating of educational organizations that have received EFQM Excellence Award and is a Platinum level organization [5].

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman also participated in the Ukrainian National Quality Award (2016) and awarded Recognition of Excellence in Europe 4 star (2017). The recognition level of "4 star" characterizes the company as such:

- Works well in its field and seriously changes the situation;
- Has completed projects and can demonstrate that the investments led to success;
- There are all the characteristics that result achieved with the right direction towards business excellence.

Among the winners of the Ukrainian National Quality Award there are National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (2012) and Alfred Nobel University Dnipro (2013). Winners of the International Quality Tournament of Central and Eastern European Countries include National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (2013) and Gumilyov Eurasian National University (Kazakhstan, 2014).

Consequently, Ukrainian companies and organizations need to enter the European market and take part not only in Ukrainian awards but also in European ones, which are of greater weight and recognition in the world. Also, it should be noted that one of the possible means of activation and social orientation of Ukrainian organizations is to use of the above-mentioned European model of excellence (with the condition of adaptation to Ukrainian business peculiarities and conditions of the modern business environment), serving as a benchmark for leading companies.

Conclusions. EFQM Excellence Model has an effective structure that allows organizations to improve their own business, find and solve problems in advance. Its aim is increasing the innovation and establishing a quality system of work of any organization.

The main advantage of this model is its universality, which allows you to consider as a separate unit of organization, as well as it in general. For the most part, European companies use this model, since it is easy to use and helps to optimize enterprise activity. Also, components of model help in the directions of exploring activities and draw conclusions about the status of each.

Organizations from Eastern Europe need to participate in the EFQM Business Excellence Model Competition, as they have already opened all the doors for them. This will enable not only companies to increase their own competitiveness and to be active players in the European market, but also to increase confidence in Countries of Eastern Europe and bring them to a new level in international relations. So, for today for European companies EFQM Excellence Model is one of the main tools for enterprise performance evaluating. Perfect companies use the model criteria to improve individual aspects of their business: to define goals and strategies, establish partnerships with consumers and suppliers, motivate and engage staff, produce and sell competitive products.

References

1. Bondarenko S. M. Evaluation of Enterprise Activity According to the Criteria of the European Premium for Quality / S.M. Bondarenko, D.O. Sliusar // Collection of scientific papers of masters in specialty 8.03060101 «Management of organizations and administration (by types of economic activity)». – К., 2014. – P. 81–86.
2. Tebekin A.V. Quality management: a textbook for bachelors / A.V. Tebekin. – М. : Publishing house Yurait, 2011. – 371 p.
3. Benefits of using the EFQM Excellence Model [Online resource] – URL: <https://sites.google.com/site/myfirststepwithefqmmodel2010/home/benefits-of-using-the-model-2010> (on date: 09.12.2017)
4. Eastern and Central Europe. Leaders of Quality 2015 : Album. – Kyiv : UA EQ, 2016. – 74 p.
5. EFQM Global Excellence Index. Education [Online Resource] – URL: <http://www.globalexcellenceindex.org/sector/11-education> (on date: 09.12.2017).
6. EFQM Perfection Model [Online Resource] – URL: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000040/40136/materiali-z-pitan-otsinjuvannya-pidprijemstv.pdf> (on date: 09.12.2017)
7. EFQM Perfection Model Criteria [Online Resource] – URL: <http://www.efqm.org/efqm-model/model-criteria> (on date: 09.12.2017)
8. Howarth T. Construction Quality Management – Principles and Practice / Tim Howarth, David Greenwood. Edition 2. – NY : Routledge, 2017. – 236 p.

Рецензія/Peer review : 17.01.2018
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Гончар О. І.

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНИВАНИЯ РИСКА НА ПРИМЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье обосновываются теоретические аспекты и методические подходы к оценке влияния природно-климатических факторов и погодной неопределенности на конечные результаты сельскохозяйственного производства. Рассматриваются методы и модели оценивания риска на примере производства продукции сельского хозяйства.

Ключевые слова: модели оценивания риска, аграрные риски, природно-климатические факторы, погодная неопределенность.

BABENKO V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

METHODS AND MODELS OF RISK ASSESSMENT ON THE EXAMPLE OF PRODUCTION OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The purpose of the article is to study methods and models for assessing the impact of natural risks (natural and climatic conditions and weather uncertainty) on the final results of agricultural production. The article is substantiated theoretical aspects and methodological approaches to assessing the impact of natural and climatic factors and weather uncertainty on the final results of agricultural production. The methods and models of risk assessment are considered using the example of agricultural production. The natural factors influencing the yield fluctuation by years are revealed. For integrated risk assessment, which affects crop yields, it is suggested to use the integral indicator as the geometric mean of the indicators. These factors include: the coefficient of the relative average linear deviation of the dynamic crop yield data, the coefficient of variability, the minimum deviation from the trend, the relative average deviation from the calculated simple yield trend, the coefficient characterizing the type of instability of the dynamic yield series, the coefficient of average negative variability, the coefficient of the average maximum negative variability dynamic yields. The obtained results can be used for the predictive estimation of the volumes of death and damage of agricultural crops. This makes it possible to minimize the negative impact of natural and climatic factors and weather uncertainty on agricultural production.

Keywords: risk assessment models, agrarian risks, natural and climatic factors, weather uncertainty.

Постановка проблемы. Преобразования, произошедшие в процессе аграрной реформы, предоставление аграрным формированиям экономической свободы вывели на рынок сельхозпродукции, кроме крупных и средних, множество мелких товаропроизводителей, подверженных воздействию неблагоприятных природно-климатических условий и погодной неопределенности, которые зачастую приводят к значительным потерям продукции и имущества, прямым убыткам, увеличивающим вероятность банкротства по сравнению с предприятиями других отраслей экономики. Это свидетельствует о том, что уровень природных рисков в аграрном производстве гораздо выше, чем в других отраслях.

В связи с этим возникает необходимость оценки влияния неблагоприятных природно-климатических и погодных факторов на величину ущерба в целях обеспечения превентивных и репрессивных мероприятий для его минимизации, а также оценки уровня погодных рисков при прогнозировании объемов производства сельхозпродукции.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам оценки аграрных рисков и совершенствованию механизма управления ими посвящены труды Витлинского В. В., Гранатурова В. М., Кардаша В. А., Ломакиной Т. П., Заготова В. А., Наконечного С. Г., Устенко О. Л., Уткина Э. А., Хохлова Н. В., Чепурко В. В., Чуписа А. В. [1–5]. Но вопросам оценки влияния природно-климатических и погодных условий на результаты сельскохозяйственного производства в них уделено недостаточно внимания.

Цель работы. Целью статьи является исследование методов и моделей оценивания влияния природных рисков (природно-климатических условий и погодной неопределенности) на конечные результаты сельскохозяйственного производства.

Изложение основного материала. Сельскохозяйственное производство во всем мире всегда относилось и относится к высокорисковому производству. В Украине, в связи с трансформацией в рыночную экономику и постоянным изменением экономической среды, возрастает риск недополучения ожидаемого результата и обычной становится практика, когда предприятия даже не в состоянии возратить средства, затраченные на производство, терпя прямые убытки. Особенно это проявляется в аграрной сфере. Социально-экономические изменения, происходящие в процессе осуществления аграрной реформы, предоставления предприятиям экономической свободы, значительно увеличили уровень риска сельскохозяйственного производства. А в связи с зависимостью его от природно-климатических условий и погодных колебаний, уровень риска в этой отрасли значительно выше, чем в других отраслях экономики. Тем не менее, в научных исследованиях, посвященных категории риска, сельскому хозяйству уделяется

мало внимания и зачастую понятие «аграрные риски» в классификации рисков не используется. Только некоторые авторы выделяют их в общей классификации рисков и дают характеристику их специфических признаков [3, 6, 7].

По своим характеристикам аграрные риски следует отнести к категории рисков, представляющих собой угрозу нанесения ущерба аграрному формированию, вследствие нарушения нормального хода процесса производства. Основными признаками аграрного риска являются его отраслевая принадлежность и идентификация объекта его направленности – процесса сельскохозяйственного производства. Если для промышленных отраслей наиболее серьезными нарушениями производственного процесса являются отказы машин и оборудования, то особенностью проявления аграрных рисков являются изменения в процессах органогенеза (роста и развития растений) в растениеводстве, приводящих к повреждению и гибели сельскохозяйственных культур и, как следствие, к недобору урожая, болезни и гибель животных в животноводстве. В качестве основного источника рисков в сельскохозяйственном производстве выступают природно-климатические условия и погодные колебания, приводящие к потерям продукции. При этом негативное их влияние проявляется на всех сельскохозяйственных культурах, хотя и с разной степенью, что ограничивает возможность снижения уровня риска за счет диверсификации основного производства. Поэтому и необходимо найти тесноту взаимосвязи и степень влияния природно-климатических условий и погодных колебаний на результаты возделывания различных сельскохозяйственных культур (потери или гибель урожая) в целях расширения возможностей минимизации ущерба в случае реализации аграрных рисков природного характера.

Рассматривая ущерб в растениеводстве как гибель или повреждение посевов и, как результат, – недобор или недополучение урожая, следует учесть, что факт обнаружения снижения урожайности (например, озимых культур) отстает от факта обнаружения повреждения посевов иногда более чем на 6–8 месяцев, а факт потери будущего урожая (то есть нулевой урожайности) устанавливается сразу после обнаружения факта гибели посевов (или урожая). Кроме того, гибель посевов наступает гораздо реже, чем их повреждение. Поэтому важно для разграничения возможных мероприятий по минимизации последствий повреждения и гибели посевов выделить и две категории ущерба: а) от снижения урожайности сельскохозяйственных культур, в результате повреждения посевов; б) от полной гибели сельхозкультур на всей площади посевов. При этом опасности, вызывающие эти ущербы, должны быть дифференцированы.

Снижение урожайности, как правило, происходит при неблагоприятных природно-климатических и погодных условиях, которые не относятся к категории стихийных бедствий. Зачастую это зависит от сочетания некоторых отклонений от нормы в показателях качества, интенсивности и продолжительности осадков, резких колебаний температур в зимне-весенний период, количества солнечных дней и т.п. явлений в период вегетации и перезимовки сельхозкультур. В то же время засухи, бури, ураганы, наводнения, сильные морозы и т.п. в большинстве случаев влекут за собой полную гибель сельхозкультур на всей площади посевов. Дифференциация природных явлений с учетом их влияния на будущий урожай существует в сельскохозяйственной агрометеорологии, но ее критерии пока не приспособлены для использования в управлении природными рисками [6].

В этом направлении необходимы дополнительные научные исследования на межотраслевом уровне. В результате этих исследований, можно разработать дифференциальные шкалы метеорологических изменений, которые можно было бы рассматривать не просто как разновидности оценок природно-климатических и погодных условий, но и как риски опасности, вызывающие определенный вид ущерба (повреждения или полной гибели посевов сельхозкультур) для последующего использования в управлении природными рисками и для оценки их уровня при прогнозировании объемов производства сельхозпродукции.

С учетом того, что управление природными рисками аграрных формирований осуществляется в условиях недостаточной информации о возможных будущих последствиях принятых решений, то весьма вероятно, что многие аспекты этих решений могут оказаться неудовлетворительными. Поэтому, после сбора всей необходимой информации о существующих природных рисках аграрного формирования, наступает такой этап анализа как оценка риска, имеющая целью определение его количественных характеристик: вероятности наступления неблагоприятных событий и возможного размера ущерба. Наиболее распространенными методами количественного анализа на сегодняшний день является методы многомерной статистической обработки данных.

Статистический метод применяется в тех случаях, когда сельхозпредприятие располагает значительным объемом аналитико-статистической информации по необходимым элементам анализируемой системы за n периодов времени. Степень риска представляет собой вероятность наступления случая потерь (вероятность реализации риска), а также размер возможного ущерба от него и при этом выражается через величину среднеквадратического отклонения от ожидаемых величин. Сущность статистического метода основывается на теории вероятности распределения случайных величин. Таким образом, для расчета степени определенного вида риска необходимо знать закон его распределения, т.е. информацию о следующем: а) при наличии каких условий он может быть реализован, б) как его реализация будет отражена на деятельности хозяйственного субъекта.

Математическое ожидание данного отражения определяется по формуле:

$$\bar{X} = \sum_{i=1}^n X_i P_i,$$

где X_i – значение случайной величины; P_i – вероятность появления случайной величины; n – общее количество событий.

Но математическое ожидание еще не является полной характеристикой случайной величины, поэтому целесообразно использовать дисперсию, которая определяется по формуле:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 P_i.$$

Величина, с помощью которой можно оценить расстояние (отклонение) возможных значений случайной величины от ее среднего значения, называется среднеквадратичным отклонением:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 P_i}.$$

Величина среднеквадратичного отклонения не дает возможности проводить сравнение рискованности направленной деятельности и конкретных ситуаций по признакам, выраженным в разных единицах измерения. Теория рисков разрешает данное противоречие путем введения коэффициента вариации. Он представляет собой отношение среднеквадратичного отклонения к средней арифметической и показывает степень отклонения полученных значений:

$$V = \sigma / \bar{X} \cdot 100\%.$$

Чем больше коэффициент, тем сильнее колеблемость: до 10% – слабая колеблемость; 10–25% – умеренная; свыше 25% – высокая колеблемость. Но сельскохозяйственная статистика, которая могла бы дать представление о количественных параметрах гибели посевов, исключила эту категорию из сферы своего исследования [3].

Метод анализа целесообразности затрат основывается на том, что в процессе деятельности аграрного формирования, затраты по каждому конкретному направлению, а также по отдельным элементам имеют разную степень риска, определение которой ориентировано на идентификацию потенциальных зон риска. Состояние по каждому из элементов затрат делится на области риска, представляющие зону общих потерь, в границах которых конкретные потери не превышают предельного значения установленного уровня риска: область абсолютной устойчивости; область нормальной устойчивости; область неустойчивого состояния; область критического состояния; область кризисного состояния.

Преимущество метода состоит в том, что зная статью затрат, у которой риск максимальный, возможно найти пути его снижения. Недостатком метода, как и статистического, является то, что предприятие не анализирует источники происхождения риска, а принимает риск как целостную величину и, таким образом, игнорируются его мультисоставляющие.

Экспериментальный метод оценки риска применяется в случае отсутствия статистических данных, необходимых для оценки риска с помощью статистического или других формализованных методов. Одной из важнейших составляющих метода является разработка анкет, содержащих перечень вопросов, которые позволяют оценить степень риска и, тем самым, достичь поставленной цели. К недостаткам метода следует отнести отсутствие гарантии достоверности полученных оценок, а также трудности в проведении опроса экспертов и обработки полученных данных.

Для применения аналитического метода характерны следующие этапы: подготовка к аналитической обработке информации; сопоставление диаграмм зависимости выбранных результирующих показателей от величины исходных параметров для выделения основных показателей, в наибольшей степени влияющих на данный вид деятельности предприятия; определение критических значений ключевых параметров; анализ возможных путей повышения эффективности и стабильности работы предприятия, а значит и путей снижения степени риска, определяющейся одним из вышеперечисленных методов. Преимущество метода заключается в том, что он сочетает в себе как возможность пофакторного анализа параметров, влияющих на риск, так и выявление возможных путей снижения его степени посредством влияния на них [7].

Для повышения эффективности принимаемых управленческих решений в условиях природного риска и погодной неопределенности очень важно использование научно обоснованных экономико-математических методов и моделей. Поэтому для решения большого круга экономических задач, наряду с методами математического программирования, в которых определяется экстремумы функций, В.В. Чепурко и М.Д. Чепурко [8] считают целесообразным изучение и использование, так называемых, оптимальных минимаксных и максиминных решений. С учетом этого они предлагают применение прикладной теории игр, которая представляет собой сравнительно новый раздел оптимизационного подхода, что позволит решать задачи принятия решений в условиях природного риска и погодной неопределенности.

Заслуживает внимания экономико-математическое моделирование на основе линейного программирования. До настоящего времени, большинство авторов в моделях подобного типа по оптимизации отдельных отраслей или структуры сельскохозяйственного производства, учитывая множество факторов, в то же время, не уделяли достаточного внимания влиянию одного из основных факторов сельхозпроизводства – природно-климатическим условиям и погодным колебаниям.

Авторы, учитывающие этот важнейший фактор и его составляющие, использовали при решении задач симплексный метод линейного программирования [1, 8]. Но, по нашему мнению, следует уточнить перечень природных факторов, оказывающих влияние на колебание урожайности сельхозкультур. В ходе исследований мы выделили семь факторов: количество осадков за вегетационный период, сумма активных температур, баллы климата (или гидротермический коэффициент), бонитет земли (баллы), абсолютный минимум температур, абсолютный максимум температур; продолжительность безморозного периода.

Каждый из перечисленных факторов по отдельности, характеризуя какую-то из граней вариации, в полной мере не раскрывает степень влияния на колебания урожайности культуры. Необходимо более глубокое исследование влияния всех факторов в совокупности. На наш взгляд, наиболее полно это влияние отражает интегральный показатель, рассчитанный как среднее геометрическое семи значений [8]:

$$K_u = \sqrt[7]{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_6 \cdot K_7},$$

где K_1 – коэффициент относительного среднего линейного отклонения данных динамического ряда урожайности, K_2 – коэффициент колеблемости, K_3 – минимальное отклонение от тренда, K_4 – относительное среднее отклонение от рассчитываемого симплексного тренда урожайности, K_5 – коэффициент, характеризующий тип неустойчивости динамического ряда урожайности, K_6 – коэффициент средней отрицательной колеблемости, K_7 – коэффициент средней максимальной отрицательной колеблемости динамического ряда урожайности.

Причем, такую взаимосвязь между поведением каждого из факторов и колебанием урожайности необходимо определить отдельно по каждой сельскохозяйственной культуре или их группе, поскольку перечисленные факторы в отдельные годы на одни культуры могут воздействовать в сторону снижения урожайности, а на другие, наоборот – в сторону повышения.

Выводы. Эффективное оценивание риском включает прежде всего предвидение и прогноз возможных трудностей и планирование мероприятий, нацеленных на предупреждение и минимизацию неблагоприятных последствий, а не на запоздалое реагирование на неблагоприятные события.

При анализе или прогнозировании гибели и повреждений посевов сельскохозяйственных культур следует различать источники опасности: а) стихийные бедствия природно-климатического характера; б) обычные неблагоприятные природные условия, вызванные сочетанием отдельных отклонений метеорологических показателей от их нормальных значений, – поскольку эти группы опасностей имеют принципиальные отличия по показателю частоты наступления.

Для решения большого круга экономических задач наряду с детерминированными моделями математического программирования, целесообразно изучение и использование задач стохастического программирования, имеющих дело с вероятностными величинами (задачи М, D, P – типа). Кроме этого, имеет смысл применять методы теории игр, позволяющие рассматривать «игры с природой», логико-вероятностные нейросетевые модели с учетом рисков, в том числе и природных.

Литература

1. Бабенко В.О. Управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК (математичне моделювання та інформаційні технології) : моногр. / В. О. Бабенко ; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х. : ХНАУ, Х. – Мачулін, 2014. – 380 с.
2. Ломакиева Т.П. Риск сельскохозяйственного производства в системе риск-менеджмент / Т.П. Ломакиева // Управление риском. – 2002. – № 1. – С. 54–58.
3. Бабенко В.О. Методика класифікації й управління ризиками в агропромисловому виробництві / В.О. Бабенко // Вісник ХНАУ. – Харків : ХНАУ, 2011. – № 8. – С. 49–54.
4. Витлинский В.В. Обзор методов количественной оценки влияния рисков в агропромышленном производстве / В.В. Витлинский, В.А. Бабенко // Ринкова трансформація економіки : збірник наукових праць. – Харків : ХІБМ, 2012. – Вип. 14. – С. 78–87.
5. Заготов В.А. Теоретико-методические аспекты управления аграрным риском / В.А. Заготов // Вісник ХНАУ», серія «Економіка АПК і природокористування». – 2007. – № 5. – С. 156–160.
6. Кардаш В.А. Экономика оптимального погодного риска в АПК (теория и методы) / В.А. Кардаш. – М. : Агропромиздат, 1989. – 162 с.
7. Наконечный С.І. Оптимізація виробництва в умовах погодної невизначності / С.І. Наконечний, С.С. Савіна // Економіка АПК. – 1998. – № 3. – С. 19–24.
8. Чепурко В.В. Математическое моделирование природно-климатической составляющей риска аграрного производства / В.В. Чепурко, М.Д. Чепурко // Наукові праці південного філіалу» Кримський агротехнологічний університет НАУ: Економічні науки, 2007. – Випуск 103. – С. 19–26.

References

1. Babenko V.O. Upravlinnia innovatsiinymy protsesamy pererobnykh pidpriemstv APK (matematychnе modeliuвання та informatsiini tekhnolohii) : monohr. / V. O. Babenko ; Khark. nats. ahrar. un-t im. V. V. Dokuchaieva. – Kh. : KhNAU, Kh. – Machulyn, 2014. – 380 s.

2. Lomakyeva T.P. Rysk selskokhoziaistvennogo proyzvodstva v systeme rysk-menedzhment / T.P. Lomakyeva // Upravlenye ryskom. – 2002. – 1. – S. 54–58.
3. Babenko V.O. Metodyka klasyfikatsii y upravlinnia ryzykamy v ahropromyslovomu vyrobnytstvi / V.O. Babenko // Visnyk KhNAU. – Kharkiv : KhNAU, 2011. – 8. – S. 49–54.
4. Vytlynskyi V.V. Obzor metodov kolychestvennoi otsenky vliyaniya ryskov v ahropromyshlennom proyzvodstve / V.V. Vytlynskyi, V.A. Babenko // Rynkova transformatsiia ekonomiky : zbirnyk naukovykh prats. – Kharkiv : KhIBM, 2012. – Vyp. 14. – S. 78–87.
5. Zahotov V.A. Teoretyko-metodycheskye aspekty upravleniya ahrarnym ryskom / V.A. Zahotov // Visnyk KhNAU», seriiia «Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia». – 2007. – 5. – S. 156–160.
6. Kardash V.A. Ekonomyka optimalnogo pohodnoho riska v APK (teoryia y metody) / V.A. Kardash. – M. : Ahropromyzdat, 1989. – 162 s.
7. Nakonechnyi S.I. Optymizatsiia vyrobnytstva v umovakh pohodnoi nevyznachnosti / S.I. Nakonechnyi, S.S. Savina // Ekonomika APK. – 1998. – 3. – S. 19–24.
8. Chepurko V.V. Matematycheskoe modelyrovanye pryrodno-klymatycheskoi sostavliaiushchei ryska ahrarnogo proyzvodstva / V.V. Chepurko, M.D. Chepurko // Naukovi pratsi pivdennoho filialu» Krymskyi ahrotekhnolohichnyi universytet NAU: Ekonomichni nauky, 2007. – Vypusk 103. – S. 19–26.

Рецензія/Peer review : 17.01.2018

Надрукована/Printed : 14.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Григорук П.М.

ДИНАМІКА СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ТОВАРІВ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

У статті досліджено динаміку структури експорту та імпорту товарів України та виявлено вплив найсуттєвіших факторів на міжнародну торгівлю. Україна знаходиться не в стабільному економічному та політичному становищі, а отже зовнішньоекономічна діяльність за аналізовані роки є досить видозміненою. На основі аналізу показників експорту та імпорту, визначено напрямки удосконалення міжнародної торгівлі, які пов'язані із підвищенням ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: експорт, імпорт, міжнародна торгівля, зовнішньоекономічна діяльність, трансформаційні процеси.

BONDAR O.,
TANASIENKO N.
Khmelnitsky National University

DYNAMICS OF STRUCTURE EXPORT AND IMPORT OF GOODS UKRAINE IN CONDITIONS OF TRANSFORMATION PROCESSES IN THE ECONOMY COUNTRY

The article discusses the dynamics of export and import of goods Ukraine, and are revealed the influence of the most significant factors on international trade. Ukraine is not in a stable economic and political situation, and therefore the foreign economic activity for the analyzed years in this article is quite modified. Based on the analysis of indicators that indicate on the export and import, determined directions of improving of international trade, which are connected with increase of efficiency of foreign economic activity. A major factor in the development of the competitiveness of the national economy of any country is the hers development of foreign trade. Based on the analysis of international trade it is possible to determine the main hers shortcomings and to shape the direction of improvement of foreign economic activities that will develop the economy of a particular country in the future. Ukraine is affected by many significant factors that change hers economy, on the basis of the analysis of export-import operations, information can be obtained about the state of the economy and the development of its relations with other countries in international trade. Relationships with different countries are constantly changing. With some countries, such relationships are reduced to a minimum level, while with others countries, on the contrary, are being strengthened and growing. The analysis of the indicators of export and import will make it possible to determine the directions of improvement of international trade, which are connected with the increase of the efficiency of foreign economic activity. In general, such an impact will allow to develop the Ukrainian economy and further to function effectively in the field of international trade. For today, Ukraine carries out its foreign economic activity with more than two hundred countries. In recent a few years the composition of goods that exported from Ukraine is almost unchanged. Important place in the study of foreign trade activities of Ukraine is the analysis of the geographic structure of exports and imports of goods. In order to investigate the state of international trade of Ukraine, also important to analyze the commodity structure of Ukraine's foreign trade in the last year. So, with the improvement of foreign economic activity follows the development of the Ukrainian economy and effective functioning in the field of international trade.

Keywords: export, import, international trade, foreign economic activity, transformation processes.

Вступ. Основним фактором розвитку конкурентоспроможності національної економіки будь-якої країни є розвиток її зовнішньоекономічної діяльності. Ґрунтуючись на аналізі міжнародної торгівлі можна визначити основні її недоліки та сформувані напрямки покращення зовнішньоекономічної діяльності, що безумовно вплине на розвиток економіки країни.

Зважаючи на завдання підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зростання добробуту населення, покращення рівня життя, питання міжнародної торгівлі залишається досить актуальним. В умовах, коли економіка України зазнає впливу багатьох суттєвих факторів: сприятливих ззовні умов для розвитку зовнішньої торгівлі, перешкод внутрішнього характеру – воєнно-політичного конфлікту на сході країни, погіршення економічних відносин із Російською Федерацією, саме завдяки аналізу динаміки експортно-імпортних операцій можна отримати інформацію про те, наскільки розвинені її зв'язки з іншими країнами, визначити перспективи розвитку, розробити стратегії, які в подальшому покращать функціонування економіки, в тому числі і міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку зовнішньоекономічної діяльності України займалися такі вітчизняні науковці, як А.І. Сухоруков, І.В. Недін, О.С. Власюк [1]. Стан міжнародної торгівлі нашої країни проаналізовано у роботах таких дослідників як: Я.А. Жаліло [2], Г.І. Мисик [3], В.М. Кремень, О.І. Кремень [4] та інших.

Постановка завдання. Метою статті є: дослідження тенденцій експортно-імпортних операцій, на їх основі аналізування стану міжнародної торгівлі, найрозвинутіших напрямків експорту України, та найважливіших імпортованих товарів у нашу країну за сучасних умов трансформаційних процесів в економіці країни; встановлення основних факторів, що здійснюють вплив на динаміку зовнішньоекономічної діяльності; визначення напрямів удосконалення міжнародної торгівлі.

Викладення основних результатів дослідження. В умовах глобалізації та посилення інтеграційних процесів розвиток зовнішньоторговельної сфери є одним з головних чинників конкурентоспроможності національної економіки. У період системної трансформації економіки України відбуваються істотні зміни у зовнішньоторговельній діяльності, наслідки яких мають різновекторний вплив на стан економічної безпеки. Тому аналіз тенденцій та змін у сфері зовнішньої торгівлі важливий для прийняття ефективних управлінських рішень та внесення обґрунтованих коректив в економічну політику держави [5, с. 48].

Важливе місце у дослідженні зовнішньоекономічної діяльності України займає географічна структура експорту-імпорту товарів, тому проаналізуємо її, використовуючи дані табл. 1.

Таблиця 1

Географічна структура експорту-імпорту товарів (млн. дол. США) [6]

Роки	Усього ¹	Країни СНД	Інші країни світу	Європа	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	Австралія і Океанія
Експорт									
2010	51405,2	18740,6	32664,6	13829,6	13085,3	13715,4	3018,7	2000,0	28,4
2011	68394,2	26177,0	42217,2	18442,4	18021,5	17737,8	3344,2	2552,3	29,8
2012	68830,4	25318,6	43511,8	17424,0	17123,7	17681,1	5638,2	2607,7	50,9
2013	63320,7	22077,3	41243,4	17064,2	16758,6	16813,0	5094,7	2163,6	40,1
2014 ²	53901,7	14882,3	39019,4	17122,1	17002,9	15350,9	5098,2	1372,2	23,5
2015 ²	38127,1	7806,1	30321,0	13248,3	13015,2	12378,9	3803,3	785,6	13,6
2016 ²	36361,7	6031,5	30330,2	13790,1	13496,3	11796,3	3865,1	735,2	18,3
Імпорт									
2010	60742,2	26697,4	34044,8	20004,5	19151,4	10023,3	874,4	2879,4	261,4
2011	82608,2	37212,4	45395,8	27065,9	25805,8	13279,9	940,6	3913,9	194,0
2012	84717,6	34497,2	50220,4	27569,6	26237,2	17140,5	851,3	4446,7	195,7
2013	76986,8	27941,6	49045,2	28566,2	27046,5	15237,3	749,8	4339,9	93,7
2014 ²	54428,7	17276,9	37151,8	22383,0	21069,1	10848,3	679,9	3021,5	182,2
2015 ²	37516,4	10485,5	27030,9	16665,3	15330,2	7235,8	601,7	2336,6	169,6
2016 ²	39249,8	8565,4	30684,4	18470,2	17140,8	8920,5	553,9	2594,8	120,6

¹ З урахуванням не розподілених обсягів товарів.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Проаналізувавши показники таблиці 1 можемо говорити про те, що загальна сума і експорту, і імпорту України зростала до 2012 року, у 2013 дещо знизилась, а починаючи з 2014 року почала і зовсім скорочуватися. Це можна пов'язати з тим, що не враховувалась сума експорту та імпорту тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції. Також економіка країни крім того зазнала і інших видів впливу і разом усе це дало зниження показників міжнародної торгівлі.

Протягом досліджуваного періоду найбільше екпортувалося до країн СНД, Європи, країн Європейського Союзу, Азії та інших країн світу. Експорт до країн СНД за 2016 рік скоротився, порівняно з 2015 роком, а до країн Європейського Союзу та Європи, навпаки – зріс. Щодо імпорту, то тут прослідковується майже така ж сама тенденція. Імпорт з країн СНД до України знизився у 2016 році порівняно з 2015, а з країн ЄС, Європи та Азії – зріс. Таким чином, можемо сказати що структура зовнішньоекономічної діяльності України відповідно до різних країн починаючи з 2013 року почала змінюватись та змінюється і досі. Окремі напрями міжнародної торговельної співпраці стають тривалими, інші носять короткостроковий характер, відображаючи певні тенденції співпраці.

Проаналізуємо товарну структуру зовнішньої торгівлі України за попередній рік на основі даних табл. 2.

Виходячи з інформації наведеної вище, найбільше доходів Україна отримує від експорту продуктів рослинного походження; жирів та олій тваринного або рослинного походження; недорогоцінних металів та виробів з них та від машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання. Щодо імпорту іноземних товарів, то тут Україна найбільше залучає мінеральні продукти; продукцію хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, а також машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання. Експорт іноземних товарів в 2016 році скоротився порівняно з 2015 роком, і становив 95,4 %. Відповідно можемо стверджувати, що він скоротився на 4,6 %. Щодо імпорту – прослідковується зворотна тенденція.

Загрозливою тенденцією, яка притаманна зовнішній торгівлі України впродовж останніх десяти років, є посилення залежності від імпорту високотехнологічних товарів. З огляду неспроможності країни задовольнити власні потреби це загрожує збільшенням від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами та кризовими явищами у діяльності вітчизняних високотехнологічних виробництв [8, с. 196].

Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2016 році¹ [7]

Код згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2015	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2015	у % до загального обсягу
Усього	36361711,2	95,4	100	39249797,2	104,6	100
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	775036,9	94,1	2,1	626279,1	114,2	1,6
II. Продукти рослинного походження	8093693,7	101,5	22,3	1284816,5	112,1	3,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3962975,8	120,1	10,9	245957,3	134,9	0,6
IV. Готові харчові продукти	2450096,2	99,3	6,7	1734013,9	107,9	4,4
V. Мінеральні продукти	2728764,8	88,0	7,5	8495024,4	72,7	21,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1558173,2	73,1	4,3	5619505,4	112,2	14,3
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	409203,7	99,2	1,1	2866880,1	108,3	7,3
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	121962,5	106,3	0,3	208817,6	124,8	0,5
IX. Деревина і вироби з деревини	1131596,8	102,2	3,1	196737,9	132,7	0,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	536903,4	87,0	1,5	915296,7	104,2	2,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	677445,5	106,8	1,9	1545748,7	109,3	3,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	163821,3	108,6	0,5	269414,4	108,5	0,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	298541,7	90,0	0,8	605821,0	118,8	1,5
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	51957,8	63,3	0,1	67314,9	93,7	0,2
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	8338854,6	88,0	22,9	2306476,1	115,1	5,9
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3637946,0	92,3	10,0	7889365,2	125,8	20,1
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	555659,8	81,8	1,5	2959494,7	169,7	7,5
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	145690,7	91,9	0,4	580186,1	125,1	1,5
XIX. Різні промислові товари	537060,2	102,4	1,5	626281,7	122,3	1,6
XX. Твори мистецтва	182,5	62,9	0,0	1304,7	204,6	0,0

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 3

Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у 2016 році (тис. дол. США) [9]

	Експорт	Імпорт	Сальдо
1	2	3	4
Усього по країнах ЄС	13496283,2	17140841,8	-3644558,6
у тому числі			
Австрія	361323,9	465091,3	-103767,4
Бельгія	251541,9	450193,7	-198651,9
Болгарія	418193,3	172873,8	245319,4
Велика Британія	317792,1	709262,8	-391470,6
Греція	159123,2	233560,4	-74437,2
Данія	155453,9	184203,0	-28749,1
Естонія	98048,2	66632,2	31416,0
Ірландія	45483,9	84712,5	-39228,5
Іспанія	1004547,4	500939,5	503607,9

1	2	3	4
Італія	1929575,6	1358227,8	571347,8
Кіпр	53481,4	22081,6	31399,9
Латвія	138155,3	112462,2	25693,2
Литва	258222,5	492528,0	-234305,6
Люксембург	5087,0	61475,9	-56388,8
Мальта	7746,0	11479,2	-3733,2
Нідерланди	995322,6	546847,8	448474,8
Німеччина	1423735,2	4318445,9	-2894710,7
Польща	2200010,1	2693326,6	-493316,5
Португалія	228126,0	50561,6	177564,4
Румунія	716981,4	380744,6	336236,8
Словаччина	471362,6	434865,6	36496,9
Словенія	16758,2	137288,0	-120529,7
Угорщина	1053084,2	801992,9	251091,3
Фінляндія	62355,7	216840,6	-154485,0
Франція	453674,3	1530515,3	-1076841,0
Хорватія	39065,9	29660,9	9405,0
Чехія	560756,1	654830,9	-94074,8
Швеція	71275,4	419000,6	-347725,1

Досліджуючи дані таблиці 3, можемо констатувати, що найсуттєвіше місце в експорті України посідають такі країни Європейського Союзу як: Іспанія, Італія, Німеччина, Нідерланди, Польща та Угорщина. Найменшу питому вагу в експорті займають: Естонія, Ірландія, Кіпр, Люксембург, Мальта, Словенія, Фінляндія та Хорватія. Найбільше імпортують товарів в Україну такі країни як: Італія, Німеччина, Польща та Франція, а найменше: Естонія, Ірландія, Кіпр, Люксембург, Мальта, Португалія та Хорватія. Отже, проаналізувавши наведені дані, можемо зробити висновок, що з певними країнами Європейського Союзу Україна підтримує тісніші зовнішньоекономічні зв'язки, а з деякими такі зв'язки є і зовсім незначні. Найважливішими країнами в експорті та імпорті України, які входять до числа країн Європейського Союзу, посідають такі країни як: Італія, Німеччина та Польща. В підсумку за 2016 рік імпорт з країн Європейського Союзу перевищив обсяги експорту до цих країн, і загальна сума складала -3477125,1 тис. дол. США.

Збалансування обсягів експорту та імпорту з метою забезпечення економічного розвитку є важливим завданням будь-якої країни. Експорт не може постійно перевищувати імпорт, оскільки це не сприяє ефективному використанню валютних коштів. І якщо в довготривалій період часу експорт та імпорт повинні бути збалансовані, то для країни, яка має забезпечити економічний прорив, перевищення експорту над імпортом є умовою розширення валютних можливостей та імпорту важливих для подальшого розвитку компонентів. Абсолютно нормальною є ситуація, коли причиною перевищення імпорту над експортом є імпорт наукоємного обладнання, послуг інноваційного характеру [10, с. 92].

На основі проведеного дослідження можна визначити наступні напрямки удосконалення міжнародної торгівлі: підвищення якості виготовлених товарів; розширення зовнішньоекономічних зв'язків; зміна структури імпорту та експорту, на який є найбільш оптимальним для України, за наявних природних ресурсів та промисловості; виважена політика уряду щодо стимулювання власного виробництва, зниження кризових явищ, подолання безробіття, сприяння зміцненню національної валюти.

Висновки. У даній статті досліджено динаміку географічної структури експорту та імпорту товарів за період 2010–2016 роки, товарну структуру зовнішньої торгівлі України та зовнішню торгівлю України товарами з країнами ЄС у 2016 році. Виявлено, що основною причиною різкої зміни експортно-імпортних операцій є те, що починаючи з 2014 року не враховувалась зовнішньоекономічна діяльність тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Аналіз тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України дав змогу визначити перспективи її подальшого розвитку та напрямки подолання проблеми. Основними, з яких є: підвищення якості виготовлених товарів; розширення зовнішньоекономічних зв'язків; виважена політика уряду щодо стимулювання власного виробництва, зниження кризових явищ, подолання безробіття, сприяння зміцненню національної валюти. Врахування запропонованих напрямків вплине на підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зростання добробуту населення, покращення рівня життя.

Література

1. Система економічної безпеки держави: монографія / [О.С. Власюк, А.І. Сухоруков, І.В. Недін та ін.]; за ред. А.І. Сухорукова. – К. : Стіло, 2010. – 685 с.
2. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : монографія / Жаліло Я. А. (Серія “Економічні науки”). – К. : Нац. ін-т. страт. досл., 2003. – Вип. 8. – 368 с.

3. Мисик, Г.І. Проблеми ефективної зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] / Г.І. Мисик, Л.М. Римарева. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/2_83625.doc.htm.
4. Фінансова статистика : навчальний посібник / В. М. Кремень, О. І. Кремень. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 368 с.
5. Власюк Т. О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т. О. Власюк // Стратегічні пріоритети. Серія: Економіка. – 2015. – № 4. – С. 48–58.
6. Географічна структура експорту-імпорту товарів (1996–2016) : статистична інформація : Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2016 році : статистична інформація : Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Мельник Т.М. Інноваційний регрес у товарній структурі зовнішньої торгівлі України / Т.М. Мельник, О.В. Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. – Т.2. – С. 192–199.
9. Зовнішня торгівля України товарами з країнами ЄС у 2016 році : статистична інформація : Зовнішньоекономічна діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Касич А. О. Структурні характеристики зовнішньої торгівлі України / А. О. Касич, С. В. Дідур // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 1 (79). — С. 85–94.

References

1. Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy: monohrafiia / [O.S. Vlasiuk, A.I. Sukhorukov, I.V. Nedin ta in.]; za red. A.I. Sukhorukova. – K. : Stylos, 2010. – 685s.
2. Zhalilo Ya. A. Ekonomichna stratehiia derzhavy: teoriia, metodolohiia, praktyka: Monohrafiia / Zhalilo Ya. A. – K. Nats. in-t. strat. dosl., 2003. – (Seriiia “Ekonomichni nauky”) – Vyp. 8 – 368s.
3. Mysyk, H.I. Problemy efektyvnoi zovnishnoekonomichnoi diialnosti Ukrainy [Elektronnyi resurs] / H.I. Mysyk, L.M. Rymareva. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/2_83625.doc.htm.
4. Finansova statystyka: Navchalnyi posibnyk / V. M. Kremen, O. I. Kremen. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2014. – 368s.
5. Vlasiuk T. O. Stan i tendentsii zovnishnotorhovelnoi diialnosti Ukrainy: vyklyky dlia ekonomichnoi bezpeky ta sposoby yikh podolannia / T. O. Vlasiuk // Stratehichni priorytety. Seriiia : Ekonomika. - 2015. - № 4. - S. 48-58.
6. Neohrafichna struktura eksportu-importu tovariv (1996-2016) : Statystychna informatsiia : Zovnishnoekonomichna diialnist [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Tovarna struktura zovnishnoi torhivli Ukrainy u 2016 rotsi : Statystychna informatsiia : Zovnishnoekonomichna diialnist [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Melnyk T.M. Innovatsiinyi rehres u tovarnii strukturi zovnishnoi torhivli Ukrainy / T.M. Melnyk, O.V. Zubko // Marketynh i menedzhment innovatsii. - 2011. - №4. - T.2. - S. 192-199.
9. Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy z krainamy YeS u 2016 rotsi : Statystychna informatsiia : Zovnishnoekonomichna diialnist [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Kasych A. O. Strukturni kharakterystyky zovnishnoi torhivli Ukrainy / A. O. Kasych, S. V. Didur // Aktualni problemy ekonomiky. — 2008. — № 1 (79). — S. 85-94.

Рецензія/Peer review : 10.01.2018
 Надрукована/Printed : 06.02.2018
 Рецензент: д.е.н., проф. Ільєнко О. В.

ВОЛОШИН В. І.

Регіональний філіал НІСД, м. Львів

ВАСИЛЬЦІВ В. Г.

Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СЕКТОРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Проаналізовано передумови, аргументи і концептуальні напрями дослідження економічної безпеки на рівні галузі (сектора) економіки. Визначено підхід до обґрунтування критеріїв відбору відповідних індикаторів і встановлення їх нормативних (порогових) значень. Вдосконалено теоретико-методичні засади управління економічною безпекою галузевих (секторальних) систем. Узагальнено наявні в економічній літературі підходи до сутнісного трактування поняття економічної безпеки сектору економіки, а також зроблено висновок про внутрішні взаємозв'язки і взаємовідносини, вплив на неї чинників зовнішнього середовища. Визначено концептуальну структуру поняття "економічна безпека сектору ІТ". Економічні інтереси виділено за складовими самодостатності, ефективності та реалізації потенціалу сектору ІТ в системі національного господарства.

Ключові слова: економічна безпека на галузево-секторальному рівні, зовнішні і внутрішні загрози, економічні інтереси, економічна безпека сектору ІТ.

VOLOSHIN V.

Regional branch of NISS, Lviv

VASYLTSIV V.

National Institute for Strategic Studies, Kyiv

IMPLEMENTATION SYSTEM CONCEPTUAL PRINCIPLES OF THE INFORMATION TECHNOLOGY SECTOR ECONOMIC SECURITY

The existing methodological basis on estimating the economic security level was analyzed. The drawbacks in the existing methods of assessing the level of state economic security was noted. The components of state economic security complex assessment was determined. The methodical approaches to assessing the level of entrepreneurship economic security as a sector of the economy was determined. It was determined that most methodological approaches are used to assess the economic security of business entities on the basis of profitability indicators, resource efficiency, financial sustainability, and competitiveness. Preconditions, arguments and conceptual directions of the economic security at the level of the branch (sector) of the economy was analyzed. There was established that sectoral complexes are endowed with most of the features and characteristics inherent in the system of national economy in general. The approach to substantiating the criteria for selecting the relevant indicators and setting their normative (threshold) values was determined. The theoretical and methodological principles of the economic security industry (sectoral) systems management have been improved. Approaches to the essential interpretation economic security of the economy sector, available in economic works was generalized, as well as a conclusion on internal interconnections and interrelations, the influences of external environment factors on it. It is found out that based on already existing research results in this area, it seems expedient to treat threats as a danger in relation to failure (loss) of key economic interests in the corresponding sector of the economy. The conceptual structure of the «IT-sector economic security» definition was defined. Economic interests are highlighted in terms of components such as self-sufficiency, efficiency and implementation of the IT sector potential in the national economy. It is determined that these components form the list of economic sector economic interests, which, in fact, is a set of objects for ensuring its economic security. It has been established that sources of relevant risks and threats are contained both in the internal and in the external environment in which the sector operates. A specific composition of the economic interests IT sector economic security internal elements as a security objects was substantiated.

Keywords: economic security at a branch and sectoral level, external and internal threats, economic interests, economic security of the IT sector.

Постановка задачі. На сьогоднішній день в наукових дослідженнях з проблем економічної безпеки особливого поширення набули праці, де аналізується та обґрунтовується теоретико-прикладні засади управління економічною безпекою на рівні держави, регіону, та підприємства. Але, при цьому багаточисельними дослідженнями доведено необхідність вивчення засад економічної безпеки й на інших рівнях управління і формування, таким чином, комплексної багаторівневої системи економічної безпеки держави, яка, своєю чергою, є елементом та межує із системами економічної безпеки вищих масштабів – світового господарства, мегатериторіальних утворень тощо.

Наголосимо на особливій важливості врахування параметрів економічної безпеки секторів та галузей економіки. Хоча такі дослідження ще не набули достатнього розмаху, закономірним видається висновок про те, що це окремі підсистеми системи національного господарства, в процесі функціонування реалізують власні економічні інтереси та інтереси суб'єктів, що їх утворюють, вразі їх дестабілізації ускладнюються й можливості із ефективної державної політики комплексного забезпечення економічної безпеки держави.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам визначення системи поглядів на принципи забезпечення економічної безпеки секторів та галузей економіки приділено багато уваги у дослідженнях

вітчизняних науковців. Так, у працях А. Сухорукова та Ю. Харазішвілі визначається підхід до комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави [1, с. 17, 21]. Питання економічної безпеки підприємницького сектору неодноразово піднімалося в економічній літературі. Зокрема це предмет досліджень таких науковців, як З. Варналій, Л. Воротіна, С. Дрига та ін. Поняття економічної безпеки на галузево-секторальному рівні досліджується в працях М. Кіржецької [2, с. 6].

Виділення невирішених частин. Попри це, чисельність наукових досліджень, де визначається зміст поняття, чи, тим більше, обґрунтовується методика оцінювання економічної безпеки сектору, галузі економіки або виду економічної діяльності, дуже обмежена.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення концептуальних засад системи забезпечення економічної безпеки сектору інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на наявність методичних напрацювань щодо оцінювання рівня економічної безпеки [3, 4], на сьогодні відсутній єдиновизнаний підхід до обґрунтування критеріїв відбору відповідних індикаторів і встановлення їх нормативних (порогових) значень. Суттєвим недоліком в існуючих методиках також є неврахування окремих індикаторів. Так, наприклад, при оцінюванні рівня фінансової безпеки держави не враховано такі важливі компоненти, як вплив системи оподаткування (рівень податкового навантаження); показники, які характеризують рівень розвитку страхового, фондового, фінансового ринків і т. ін.

Відтак, більш науково-обґрунтованим з методологічної точки зору вважаємо підхід до комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави, запропонований А. Сухоруковим та Ю. Харазішвілі, що базується на використанні мультиплікативної форми інтегрального індексу за таким алгоритмом: виявлення функціональних характеристик економічної безпеки; виокремлення структурних складників безпеки; визначення номенклатури показників (індикаторів); встановлення нормативних значень індикаторів економічної безпеки; моніторинг індикаторів, ієрархічне узгодження результатів та їх аналіз [1, с. 17, 21].

Заслугує на увагу, з позиції прозорості та інформативності, й методичний підхід до оцінювання економічної безпеки держави та її регіонів, запропонований Г. Чехович. Запропонована науковцем матрично-графічна модель дає можливість більш чітко сформулювати результат, виявити закономірності та надати подальші пропозиції для зміцнення економічної безпеки держави на основі врахування таких параметрів: обсяги і динаміка валового внутрішнього продукту, прямих іноземних інвестицій, зовнішнього боргу та трудових ресурсів [5].

В економічній літературі містяться й методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки підприємництва, як сектора економіки. Більшість з них застосовуються для оцінювання економічної безпеки суб'єктів підприємництва на основі показників прибутковості, ефективності використання ресурсів, фінансової стійкості, конкурентоспроможності [6, 7, с.16-22].

Проте, наявні й інші підходи. До прикладу, у праці Т. Хайлової оцінювання економічної безпеки підприємництва ґрунтується на рівні економічної злочинності, причому як у системі державного управління, так і економічної злочинності як соціального явища [8, с.9-10]. Науковець пропонує власний погляд на побудову ефективної системи оцінювання та аналізу стану економічної безпеки підприємництва, суть якого полягає у створенні експертної системи даних та комплексному підході до всебічної експертизи ситуацій узгодження/конфлікту інтересів за участю суб'єктів підприємництва та органів державного управління.

Проте, удосконалення теоретико-методичних засад управління економічною безпекою галузевих (секторальних) систем, на наше переконання, потребує подальшого розвитку. Галузеві комплекси наділені більшістю ознак і характеристик притаманних системі національного господарства в цілому. Відповідно, мають й тогочасну етимологію ризиків і загроз, виникнення та дії дестабілізуючих чинників. Попри такі аргументи чисельність наукових досліджень, де визначається зміст поняття, чи, тим більше, обґрунтовується методика оцінювання економічної безпеки сектору, галузі економіки або виду економічної діяльності, дуже обмежена. Втім, окремі, але дуже переконливі, спроби все ж-таки наявні. Так, Т. Васильців, досліджуючи концептуально-прикладні положення економічної безпеки підприємницького сектору економіки, пропонує таке його визначення: сукупність умов (соціально-психологічних, організаційно-професійних, ресурсних, фінансово-економічних) започаткування та здійснення підприємницької діяльності, рівень захищеності підприємницького сектору економіки від внутрішніх та зовнішніх загроз, а також місце підприємництва в мінімізації економічних ризиків безпеки держави [9, с. 21-22]. Таким чином, науковець виокремлює три причинно-наслідкових групи аспектів економічної безпеки сектора економіки. По-перше це умови, в яких функціонують його головні суб'єкти – підприємства, організації, інші елементи, причетні до створення прямого і супутніх продуктів; по-друге, рівень захищеності різнорівневих економічних інтересів в межах сектора; по-третє роль сектора економіки у формуванні засад економічної безпеки національного господарства.

Питання економічної безпеки підприємницького сектору неодноразово піднімалося в економічній літературі. До прикладу, це предмет досліджень таких науковців, як З. Варналій, Л. Воротіна, С. Дрига та ін.

Поняття економічної безпеки на галузево-секторальному рівні досліджується й в працях, де предметом уваги є безпека галузей чи галузевих комплексів, так М. Кіржецька, вивчаючи проблеми харчової

промисловості, доходить до висновку про доцільність принципового поділу сутнісного трактування безпеки реального сектору економіки на соціально-економічний та технологічний.

Відповідно до першого підходу економічна безпека реального сектору економіки є підсистемою економічної безпеки національної економіки й повинна відповідати критеріям, що закладені в основу її забезпечення: стійкості до внутрішніх та зовнішніх загроз; здатності до сталого та збалансованого зростання; високої конкурентоспроможності у глобальному економічному середовищі; здатності задовольняти потреби держави та її громадян. Із позиції технологічного підходу вона є сукупністю рівнів економічної безпеки галузей, в яких виготовляються матеріальні блага й забезпечуються відповідними внутрішніми і зовнішніми засобами захисту їх інтересів, з одного боку, та економічного зростання – з іншого [2, с. 6].

Отже, узагальнивши наявні в економічній літературі підходи до сутнісного трактування поняття економічної безпеки сектору економіки, на наш погляд, можна зробити висновок, що це система, яка має внутрішні взаємозв'язки і взаємовідносини, а також перебуває під впливом і здійснює власний вплив на зовнішнє середовище.

Таким чином, попередньо виходимо з того, що безпека характеризує захищеність відповідного сектора від зовнішніх і внутрішніх загроз. Зазвичай, вони безпосередньо пов'язані з потенційно існуючою небезпекою втрати майна та капіталу. Але, ми вважаємо, що на рівні галузі чи сектору економіки небезпеку слід розглядати ширше. Виходячи з вже наявних результатів досліджень у цій сфері, видається доцільним трактувати загрози як небезпеку відносно недосагнення (втрати) ключових економічних інтересів у відповідному секторі економіки. Економічні інтереси стосуються не лише прибутку, але й можливості забезпечити безперебійне, довгострокове функціонування підприємств галузі, посилити їх соціально-економічну значимість, виконати відповідну роль в економіці, що в сукупності дозволяє формувати та реалізовувати економічний потенціал сектора.

Економічні інтереси пропонуємо виділяти за такими складовими: (1) самодостатність (щодо належної забезпеченості сектору ресурсами, технологіями, інформаційними базами даних, становленням виробничої та бізнес-інфраструктури його галузей); (2) ефективність (як характеристика обсягів діяльності, фінансово-економічної ефективності господарювання і використання ресурсів, інвестиційної та ділової активності, технічних параметрів функціонування підприємств); (3) реалізація потенціалу сектора в системі національного господарства (міра внеску сектора в систему соціально-економічного стану функціонування і розвитку національного господарства).

За вказаними складовими формується перелік економічних інтересів сектора економіки, що, власне, і є сукупністю об'єктів забезпечення його економічної безпеки. Але очевидне й інше. Джерела відповідних ризиків і загроз містяться як у внутрішньому, так і походять із зовнішнього середовища, в якому функціонує сектор. До групи зовнішніх ризиків і загроз передусім відносяться: недосконалість конкурентного середовища, недосконалість фіскальна політика, глобалізація, недостатній рівень інвестиційного забезпечення, низький попит на продукти ІТ на внутрішньому ринку, нестабільна економічна ситуація, відсутність системи підготовки і підвищення кваліфікації ключового персоналу, неефективність системи захисту права інтелектуальної власності, нерозвиненість інституту венчурного фінансування, слабкість бізнес-інфраструктури, слабка міжгалузеве співробітництво та ін.

Зазначені узагальнення дають підстави представити на рис. 1 концептуальне бачення структури поняття "економічна безпека сектору ІТ".

Зауважимо, що конкретний склад економічних інтересів, як об'єктів безпеки, потребує обґрунтування внутрішніх елементів складових економічної безпеки сектора ІТ.

Так, складова "самодостатність" в першу чергу передбачає забезпеченість його суб'єктів якісними і кваліфікованими кадрами, а також наявність відповідної постійно діючої системи підготовки, розвитку та підвищення кваліфікації персоналу. Це один з найважливіших чинників, оскільки сектор ІТ та його продукти є високо інтелектуаломісткими з явно превалюючою часткою в їх структурі розумової праці. Відповідно, без забезпеченості суб'єктів сектора якісними, творчими, і кваліфікованими кадрами забезпечити створення конкурентоспроможного продукту об'єктивно неможливо. Причому для сектора ІТ характерний й високий динамізм розвитку появи нових ідей, технологій, продукту, що постійно потребує нових знань, випереджаючих нових технологій, знань і компетентностей.

Складова "самодостатність" характеризує важливий комплекс аспектів стану економічної безпеки сектора ІТ, проте ресурсна та інфраструктурна забезпеченість ще не є умовою ефективності сектора. Відтак, на наступному етапі важливо охарактеризувати таку складову безпеки як "ефективність". При цьому, одразу звернімо увагу на такий аспект: більшість галузей сектору ІТ відносяться до реального сектору економіки, де створюється продукт та додана вартість. Відповідно, оцінювання ефективності має враховувати важливі технічні параметри функціонування в цьому виді економічної діяльності; з іншої сторони ефективність є характеристикою фінансово-економічною, що свідчить про обсяги та результат господарювання. Таким чином, належну увагу слід приділити як технічній, так і господарській ефективності при наданні характеристики економічної безпеки сектора ІТ.

Складова "ефективність" є логічним доповненням такої компоненти економічної безпеки сектора ІТ як "самодостатність". Фактично в її рамках формуються відповіді відносно раціональності та ефективності

використання ресурсного та інфраструктурного забезпечення сектора. Загалом, ці дві складових достатньо комплексно характеризують міру реалізації економічних інтересів у секторі ІТ. Водночас, об'єктом нашого дослідження є складна багаторівнева система економічної безпеки держави, яка, з однієї сторони, визначає стан параметрів життєздатності елементів, що входять до її складу, але, з іншої сторони, її прийнятний стан об'єктивно не може бути забезпеченим без відповідних впливів і взаємозв'язків, які походять від внутрішніх елементів системи. Таким чином, доходимо до висновку, невід'ємною компонентою (характеристикою) економічної безпеки сектора ІТ є його місце та роль у функціонуванні та розвитку системи національного господарства держави.

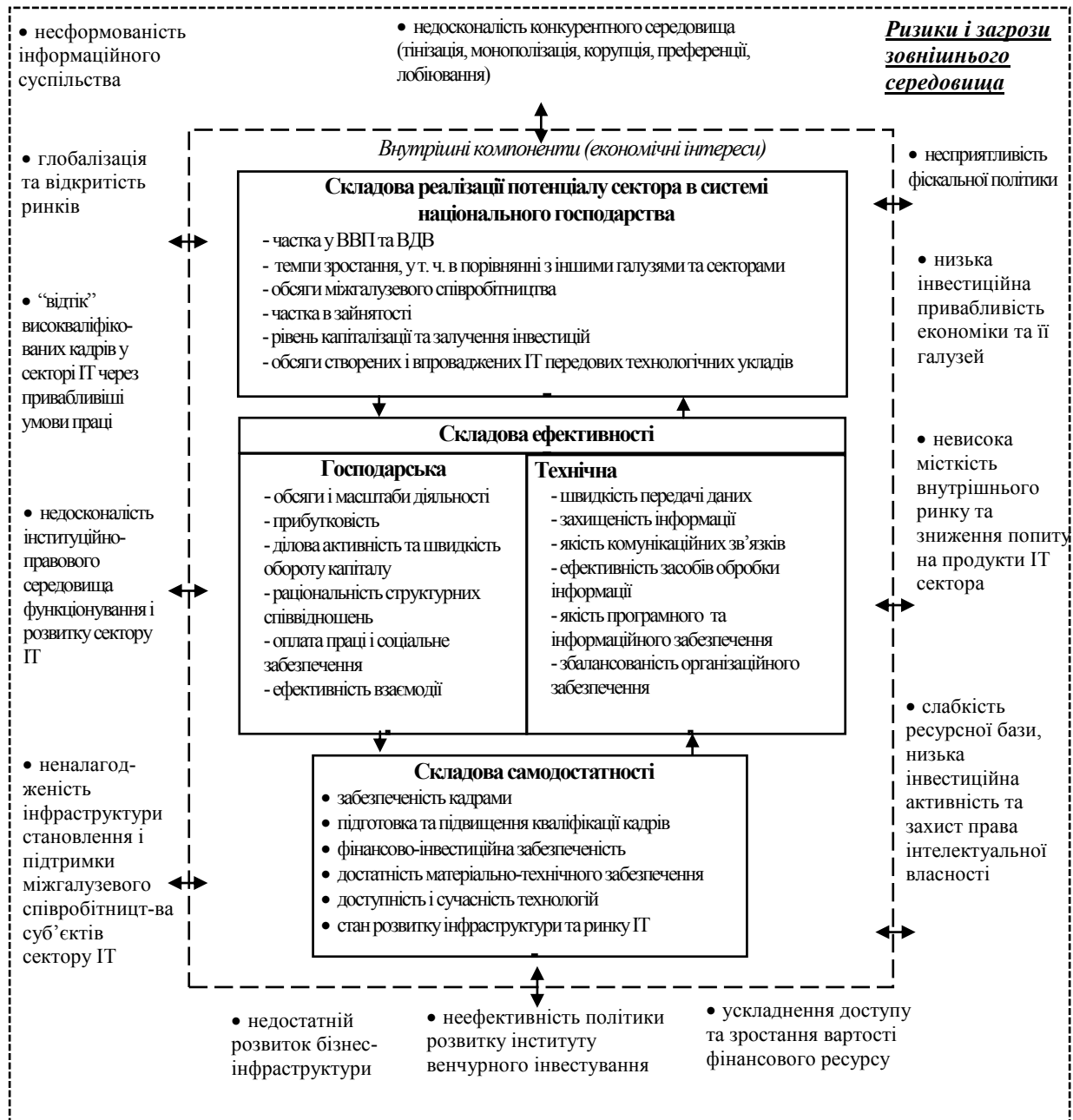


Рис. 1. Концептуальна структура поняття "економічна безпека сектора ІТ" (авторська розробка)

Висновки і перспективи подальших розвідок. Економічна безпека сектора ІТ є системою, яка має внутрішні взаємозв'язки і взаємовідносини, а також перебуває під впливом і здійснює власний вплив на зовнішнє середовище. В її основі – захищеність економічних інтересів суб'єктів цього сектора за складовими: (1) самодостатність (щодо належної забезпеченості сектора ресурсами, технологіями, інформаційними базами даних, становленням виробничої та бізнес-інфраструктури його галузей); (2) ефективність (як характеристика обсягів діяльності, фінансово-економічної ефективності господарювання і використання ресурсів, інвестиційної та ділової активності, технічних параметрів функціонування підприємств); (3) реалізація потенціалу сектора в системі національного господарства (міра внеску сектора в систему соціально-економічного стану функціонування і розвитку національного господарства).

Література

1. Сухоруков А. І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.
2. Кіржецька М. С. Організаційно-економічний механізм зміцнення економічної безпеки харчової промисловості України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / М. С. Кіржецька ; ЛТЕУ. – Л., 2016. – 21 с.
3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р.
4. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ міністерства економіки України № 69 від 02 березня 2007 р.
5. Чехович Г. Т. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки країн та регіонів / Г. Т. Чехович // Ефективна економіка / Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, ТОВ ДКС Центр. – 2013. – № 6. – 7 с.
6. Олейников Е. А. Основы экономической безопасности: государство, регион, предприятие, личность / Е. А. Олейников // Интел-Синтез. – 1997. – 288 с.
7. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С.Н. Ильяшенко // Науч. тр. ДонНТУ. – 2002. – № 48. – С. 16-22
8. Хайлова Т. В. Формування державного механізму управління економічною безпекою підприємництва : автореф. дис. ... к-та екон. наук : 25.00.02 / Т. В. Хайлова ; ДВНЗ «Донец. держ. ун-т упр-ня». – Д., 2004. – С. 9–10.
9. Васильців Т. Г. Стратегія та механізми забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 21.04.01 / Т. Г. Васильців ; НІПМБ. – К., 2010. – 36 с.

References

1. Sukhorukov A. I., Kharazishvili Y. M. Theoretical and methodological approach to integrated assessment and regulation of the level of economic security of the state, Banking business, 2011, № 4, pp. 13-32
2. Kirzhetskaya M. S. Organizational and Economic Mechanism for the Ukraine Food Industry Economic Security Strengthening, Lviv Trade and Economic University, 2016, 21 p.
3. Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine, Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine № 1277 dated October 29, 2013
4. Methodology for calculating the level of economic security of Ukraine, Order of the Ministry of Economy of Ukraine № 69 dated March 2, 2007
5. Chekhovich G.T. Methodical approaches to the economic security of countries and regions assessment, Dnipropetrovsk, DKS Center Ltd, 2013, №6, 7 p.
6. Oleinikov E. A. Basics of economic security: state, region, enterprise, personality, Moscow, BS «Intel-Sintez», 1997, 288 p.
7. Pyashenko S. N. Evaluation of the enterprise economic security components, Donetsk, Collection of Donetsk National Technical University Scientific works, 2002, № 48, pp. 16-22
8. Khailova T.V. Formation of the state entrepreneurship economic security management mechanism, Donetsk State University of Management, 2004, pp. 9-10
9. Vasylytsiv T. G. Strategy and Mechanisms for Ensuring Economic Security of Entrepreneurship in Ukraine, National Institute for International Security Problems, 2010, 36 p.

Рецензія/Peer review : 04.01.2018
Надрукована/Printed : 07.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Флейчук М. І.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

У статті розглянуто та проаналізовано основні методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості національної економіки, а саме: індекс інвестиційної привабливості (дослідження Європейської Бізнес-асоціації), індекс інвестиційної привабливості «міжнародний бізнес компас» (Індекс BDO IBC), оцінка інвестиційної привабливості країн, розроблена конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD), індекс інвестиційної свободи (The Index of Investment Freedom), індекс BERI, рейтинг журналу «Euromoney», рейтинг інвестиційної привабливості консалтингової фірми «Ernst and Young», цифрова шкала Гарвардської школи бізнесу, ризику країни ICRG. Виділено переваги та недоліки представлених методичних підходів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, оцінка інвестиційної привабливості, бізнес-клімат, рейтинг.

HAVLOVSKA N.,
RUDNICHENKO Ye.,
HAVLOVSKA V.
Khmelnytskyi National University

METHODICAL APPROACHES TO EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF NATIONAL ECONOMY: BENEFITS AND WEAKNESSES

The purpose of the article is to research the existing methodical approaches to valuation of the investment attractiveness of the national economy and to identify their main advantages and disadvantages. The main methodical approaches to valuation of the investment attractiveness of the national economy have been considered and analyzed in the article, such as: 1) Index of investment attractiveness reflecting the state of business climate in Ukraine (research of the European Business Association); 2) Index of investment attractiveness "international business compass" which is calculated by the international consulting company BDO in conjunction with the Hamburg Institute of World Economy and provides primary information for investors by assessing the overall situation in each country; 3) assessment of the investment attractiveness of countries developed by the UN Conference on Trade and Development (UNCTAD), it reflects the actual attraction of foreign direct investment, the potential for foreign direct investment attracting and the amount of direct investment abroad; 4) Index of investment freedom, which is part of the Index of Economic Freedom, it reflects the presence or absence of restrictions on the flow of investment capital; 5) the BERI index, which assesses the risk of the business environment; 6) rating of "Euromoney" magazine, which assesses the investment risk and reliability of the countries (the efficiency of the economy, the level of political risk, the state of debt, the ability to debt service, creditworthiness, affordability of bank lending, affordability of short-term financing, availability of long-term loan capital, probability of occurrence of force majeure events are estimated in this rating); 7) rating of investment attractiveness of the consulting firm "Ernst & Young", which analyzes the attractiveness of a particular region or country as an investment destination; 8) the Harvard Business School Digital Scale, which evaluates the legal conditions for foreign and national investors, the ability to export capital, the stability of the national currency, the political situation, the level of inflation, the using possibility of national capital; 9) country risks ICRG that assess the probability of government decisions adopting that directly lead to losses for foreign investors. The article outlines the main advantages and disadvantages of the presented methodological approaches.

Key words: investments, investment attractiveness, estimation of investment attractiveness, business climate, rating.

Постановка проблеми. Формування інвестиційної привабливості національної економіки є одним з пріоритетних напрямів реалізації загальної стратегії розвитку нашої держави, тому що залучення інвестицій є необхідною умовою подальшого динамічного розвитку країни та її інтеграції у світовий економічний простір. Інвестиційна привабливість – це сукупність об'єктивних ознак, властивостей, засобів і можливостей, що зумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції [6, с. 49]. Ранжирування країн світового співтовариства за інвестиційною привабливістю країни й своєрідним «барометром» для іноземних інвесторів. В Україні немає єдиної системи оцінки інвестиційної привабливості країни та її окремих регіонів, тому іноземні інвестори орієнтуються на оцінки численних консалтингових фірм, що регулярно відслідковують стан інвестиційної привабливості в багатьох країнах світу, у т.ч. і в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням окремих аспектів інвестиційної привабливості національної економіки займалися такі вітчизняні і зарубіжні дослідники, як Альфаро Л., Бланк І. А., Борщ Л. М., Ванг С., Вовчак О. Д., Лук'яненко Д. Г., Пересада А. А., Прохода С. В., Рогач О. І., Сухоруков А. І., Філіпченко А. С. та інші. Визначаючи наукову цінність та практичну вагомість наукових праць названих дослідників, слід відзначити, що певне коло питань методологічного характеру залишається недостатньо дослідженим, що і зумовило вибір напрямку дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючих методичних підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості національної економіки та виділення їх основних переваг та недоліків.

Основні результати дослідження. Серед різноманіття міжнародних методик оцінки інвестиційної привабливості варто виділити індекс інвестиційної привабливості (дослідження Європейської Бізнес-асоціації), індекс інвестиційної привабливості «міжнародний бізнес компас» (Індекс BDO IBC), оцінка інвестиційної привабливості країн розроблена Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD), індекс інвестиційної свободи (The Index of Investment Freedom), індекс BERI, рейтинг журналу «Euromoney», рейтинг інвестиційної привабливості консалтингової фірми «Ernst and Young», цифрова шкала Гарвардської школи бізнесу, ризику країни ICRG.

Індекс інвестиційної привабливості (дослідження Європейської Бізнес-асоціації) [3] – це дослідження, яке відображає стан бізнес-клімату України, розраховується на основі щоквартального опитування керівників українських і закордонних компаній-членів Асоціації, які працюють на українському ринку, та складається з балів, які набирає країна – від 0,5 до 5.

Асоціація щоквартально задає директорам своїх членських компаній п'ять запитань:

- 1) Як Ви оцінюєте інвестиційний клімат в Україні?
- 2) Як Ви оцінюєте поточний інвестиційний клімат для Вашої компанії порівняно з попередніми трьома місяцями?
- 3) Які Ваші очікування щодо інвестиційного клімату в Україні на наступні три місяці?
- 4) Чи прибутковим, на Ваш погляд, буде для нових учасників ринку інвестування в Україні протягом наступних трьох місяців?
- 5) Які Ваші очікування щодо бізнес-середовища у Вашій основній галузі діяльності на наступні три місяці?

Кожну відповідь респонденти оцінюють за п'ятибальною шкалою Лайкерта, яка має такі градації: 1 – вкрай негативно; 2 – негативно; 3 – нейтрально; 4 – позитивно; 5 – вкрай позитивно. Індекс інвестиційної привабливості розраховується як середнє арифметичне значення відповідей експертів.

Індекс інвестиційної привабливості «міжнародний бізнес компас» (Індекс BDO IBC) [4] – розраховується міжнародною консалтинговою компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки. Індекс BDO IBC надає первинну інформацію для інвесторів шляхом оцінки загальної ситуації в кожній країні. Індекс характеризує інвестиційну привабливість країни за трьома аспектами, кожен з яких містить від 6 до 8 показників, а саме:

- 1) економічний, що включає валовий внутрішній продукт на душу населення; валовий національний борг; прямі іноземні інвестиції на душу населення; рівень інфляції; показник свободи бізнесу; показник якості інфраструктури; сукупну податкову ставку; потенціал ринку;
- 2) політико-правовий, що включає наступне: політична стабільність; показник державного регулювання розвитку приватного сектору; верховенство закону (рівень довіри до судів, виконання контрактів); рівень корупції в органах державної влади; безмитна (вільна) торгівля; свобода інвестування (законодавчі обмеження щодо інвестування, обмеження права власності на землю, обмеження інвестицій у певних секторах, контроль за обміном іноземної валюти, контроль за рухом капіталу);
- 3) соціально-культурний, що включає зростання чисельності населення; рівень безробіття; купівельну спроможність населення в розрахунку на душу населення; показник здоров'я (тривалість життя); рівень освіти населення; свободу праці (умови на ринку праці щодо простоти наймання і звільнення працівників).

Складові індексу інвестиційної привабливості «міжнародний бізнес компас» приводять до зіставних одиниць виміру (у балах від 1 до 100). Чим ближче значення отриманого показника до 100, тим краще оцінюється країна з позиції цього показника.

Наступний етап під час оцінки інвестиційної привабливості «міжнародний бізнес компас» передбачає обчислення середнього арифметичного значення показників у межах кожного з аспектів (економічного, політико-правового та соціокультурного). З отриманих значень розраховується загальне значення індексу інвестиційної привабливості шляхом обчислення середнього геометричного значення згаданих трьох основних компонентів.

Оцінка інвестиційної привабливості країн розроблена Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD) [9] – оцінювання проводиться за трьома показниками:

1. Індекс фактичного залучення прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Performance Index) – використовується для класифікації країн відповідно до обсягу залучених прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) по відношенню до розміру їх економік. Індекс розраховується як відношення частки країни в обсягах світових іноземних інвестицій до її частки у світовому ВВП;
2. Індекс потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Potential Index) – розраховується як середньоарифметичне значення із дванадцяти показників: ВВП на душу населення; темпи зростання ВВП за останні 10 років; частка експорту у ВВП; середня кількість телефонних ліній та мобільних телефонів на 1 тис. мешканців; комерційне використання енергії на душу населення; частка витрат на дослідження і розробки у ВВП; кількість студентів вищих навчальних закладів по відношенню до загальної кількості населення; політичні та комерційні ризики у країні; частка країни в загальносвітовому обсязі експорту природних ресурсів; частка країни в загальносвітовому обсязі імпорту запчастин для автомобілів

та електронної продукції; частка країни в загальносвітовому обсязі експорту послуг; частка світового обсягу ввезених прямих іноземних інвестицій.

На основі індексів Inward FDI Performance та Inward FDI Potential Index формується матриця інвестиційної привабливості та спроможності залучення прямих іноземних інвестицій (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця інвестиційної привабливості та спроможності залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ)

Matrix of inward FDI performance and potential		Оцінка фактичного індексу залучення інвестицій	
		Високі реальні показники залучення інвестицій (high FDI performance)	Низькі реальні показники залучення інвестицій (low FDI performance)
Оцінка інвестиційного потенціалу	Високий інвестиційний потенціал (high FDI potential)	Країни-лідери (front-runners)	Країни, що не реалізували свій потенціал (below potential)
	Низький інвестиційний потенціал (low FDI potential)	Країни, що перевищили свій потенціал (above potential)	Країни-аутсайтери (under-performers)

За результатами аналізу матриці країни світу розподіляються на 4 групи: а) «лідери» – країни з високими реальними показниками залучення ПІІ та з високим інвестиційним потенціалом; б) «країни, що перевищили свій потенціал» – країни з високими реальними показниками залучення ПІІ і з низьким інвестиційним потенціалом; в) «країни, що не реалізували свій потенціал» – країни з низькими реальними показниками залучення ПІІ і з високим інвестиційним потенціалом; г) «аутсайтери» – країни з низькими реальними показниками залучення ПІІ та з низьким інвестиційним потенціалом.

3. Індекс прямих інвестицій за кордон (Outward FDI Performance Index) – демонструє активність внутрішніх інвесторів за кордоном і розраховується як співвідношення частки відпливу інвестицій із країни у світовому обсязі до частки країни у світовому ВВП (аналогічно індексу залучення прямих інвестицій, Inward FDI Performance Index).

Індекс інвестиційної свободи (The Index of Investment Freedom) є складовою Індексу економічної свободи (The Index of Economic Freedom), який розробляє Американський фонд спадщини («The Heritage Foundation»), та публікується в газеті «The Wall Street Journal» [2].

Індекс економічної свободи складається з 10 компонентів: 1) свобода започаткування бізнесу (business freedom); 2) свобода торгівлі (trade freedom); 3) фіскальна свобода (fiscal freedom); 4) втручання уряду у діяльність приватних підприємств (government size); 5) свобода інвестицій (investment freedom); 6) захист прав власності (property rights); 7) фінансова свобода (financial freedom); 8) свобода від корупції (freedom from corruption); 9) свобода ринку праці (labor freedom); 10) монетарна свобода (monetary policy).

Методика розрахунку індексу інвестиційної свободи доволі проста. Ідеальна країна, у якій не має жодних обмежень щодо потоку інвестиційного капіталу, отримує 100 балів.

Індекс BERI – індекс ризику оточуючого середовища бізнесу базується на опитуванні постійної колегії зі 100 експертів різних країн. Система оцінки заснована на присвоєнні кожному виду ризику певного вагового коефіцієнта, який відображає його значимість для успіху в бізнесі, і шкалі оцінок рівня ризику від 0 (гранично великий ризик) до 4 (найменший ризик). Для зручності сума коефіцієнтів зводиться до 25 балів. Таким чином країна, яка найменш ризикована, має шанс отримати в сумі 100 балів, а найбільш ризикована матиме найменшу суму балів, що наближається до нуля [7]. Схема побудови інтегрального індексу BERI відображена в таблиці 2.

Таблиця 2

Побудова інтегрального індексу BERI

Структура інтегрального індексу футів критерій	Вага
Політична стабільність	3
Ставлення до іноземних інвесторів і їх прибутків	1,5
Небезпека націоналізації	1,5
Девальвація національної валюти	1,5
Платіжний баланс	1,5
Бюрократичні бар'єри	1
Економічне зростання	2,5
Конвертованість валюти	2,5
Можливість реалізації та судового опротестування договорів	1,5
Трудові витрати і продуктивність праці	2
Наявність експертів та експертних послуг	0,5
Зв'язок і транспортне сполучення	1
Наявність місцевих менеджерів і партнерів	1
Можливість короткострокових кредитів	2
Можливість довгострокових кредитів і наявність власного капіталу	2
Разом	25

За рейтингом BERI оцінюються політична стабільність, ставлення до іноземних інвестицій, девальвація, платіжний баланс, темпи економічного зростання, витрати на заробітну плату, продуктивність праці, інфраструктура, умови коротко- та довгострокового кредитування та ін.

Рейтинг журналу «Euromoney» – оцінка інвестиційного ризику і надійності 180 країн. Методика оцінок, розрахунково-аналітичні процедури та система експертних оцінок розроблені і здійснені фахівцями провідних економічних органів Швейцарії, Данії, Великобританії, Німеччини.

У своїй моделі оцінки аналітики Euromoney групують досліджувані індикатори в таблиці, на базі яких розраховується інтегральний показник надійності. Значення названих показників визначаються експертним, або розрахунково-аналітичним шляхами. Інтегральний показник формується на базі оцінки за дев'ятьма категоріями, вісім з яких мають шкалу від 0 до 10 балів, і один показник – показник політичного ризику – має шкалу від 0 до 20 балів. Вища оцінка відповідає найбільш позитивному значенню відповідного фактора (тобто максимуму надійності й, відповідно, мінімуму ризику інвестицій).

З цією метою використовується дев'ять груп показників [5]: 1) ефективність економіки; 2) рівень політичного ризику; 3) стан заборгованості; 4) здатність до обслуговування боргу; 5) кредитоспроможність; 6) доступність банківського кредитування; 7) доступність короткострокового фінансування; 8) доступність довгострокового позичкового капіталу; 9) ймовірність виникнення форс-мажорних обставин.

Результуюче значення варіюється від 0 (максимальний ризик) до 100 (мінімальний ризик). Отримані числові значення трансформуються у десятибуквені категорії від AAA до N/R.

Методичні підходи і склад показників постійно переглядаються авторами рейтингу залежно від зміни кон'юнктури світового ринку.

Рейтинг інвестиційної привабливості консалтингової фірми Ernst and Young – аналізує привабливість конкретного регіону або країни як напрямку для інвестицій, і проводиться, щоб допомогти діловим колам прийняти інвестиційні рішення, а урядам усунути бар'єри на шляху до зростання. Двоступенева методологія аналізує реальні економічні показники та настрої інвесторів у країні чи регіоні.

Рейтинг інвестиційної привабливості консалтингової фірми «Ernst and Young» будується на детальному дослідженні восьми чинників, що знаходяться в зоні пильної уваги інвесторів на фондовому ринку й впливають на вартість ІК. Ці чинники, в свою чергу, розгортаються в 39 детальніших показники, які й оцінюються.

Цифрова шкала Гарвардської школи бізнесу – в основу оцінювання була покладена експертна шкала, що включала: законодавчі умови для іноземних і національних інвесторів, можливість вивозу капіталу, стабільність національної валюти, політичну ситуацію, рівень інфляції, можливість використання національного капіталу. Оцінка чинників, які формують інвестиційний клімат, в балах від 0 до 100. Підсумковий результат – інтегральний індекс критеріїв по 8 основним показникам. Це був досить «вузкий» підхід, а всі критерії базувалися на експертних оцінках [1].

Ризики країни ICRG – дана розробка покликана оцінити ймовірність прийняття таких урядових рішень, які прямо ведуть до втрат для іноземних інвесторів. Серед подібних рішень можуть бути обмеження в репатріації капіталу, дискримінаційна податкова політика, зміна валютного законодавства після укладення контракту, обмеження стосовно ринку цінних паперів, затримки платежів з боку держави, тарифні та інші обмеження зовнішньої торгівлі. Модель компанії PRS також здатна прогнозувати вплив політичних протестів і заворушень на прибуток інвесторів.

У таблиці 3 наведено структуру індексу ризику країни за методологією ICRG.

Таблиця 3

Структура індексу ризику країни за методологією ICRG [8]

№	Показник	Оцінка (max)
1	2	3
Політичний ризик		
1	Співвідношення економічних очікувань з фактичною ситуацією	12
2	Невиконання поставлених економічних задач	12
3	Політична ситуація	12
4	Зовнішні конфлікти	10
5	Корупція у владі	6
6	Вплив військових на політику	6
7	Вплив церкви на політику	6
8	Традиції у сфері законів та суспільного устрою	6
9	Напруженість у відносинах з іншими расам та націями	6
10	Політичний тероризм	6
11	Громадянська війна	6
12	Розвиток політичних партій	6
13	Якість бюрократії	6
Максимально можливий рейтинг		100

1	2	3
Фінансовий ризик		
1	Дефолт за боргом та несприятлива реструктуризація боргу	10
2	Затримки з виплатою кредиторської заборгованості	10
3	Відмова держави від виконання укладених контрактів	10
4	Втрати в результаті контролю за обмінним курсом	10
5	Експропріація приватних інвестицій	10
Максимально можливий рейтинг		50
Економічний ризик		
1	Обслуговування боргу у відсотковому співвідношенні до експорту товарів та послуг	10
2	Міжнародні коефіцієнти ліквідності	5
3	Досвід в організації податків та зборів за здійснення іноземної торгівлі	5
4	Баланс рахунку поточних операцій у відсотковому відношенні до товарів та послуг	15
5	Паралельний курс обміну валюти	5
Максимально можливий рейтинг		50

У моделі використовуються 5 фінансових, 13 політичних і 6 економічних факторів ризику. Кожному фактору присвоюється числовий рейтинг в межах обумовленого діапазону. Різний допустимий діапазон рейтингу для кожного фактора відображає відповідну вагу фактора. Більш висока оцінка показує менший ризик. Рейтинги, використовувані при оцінці політичного ризику в моделі ICRG, засновані на суб'єктивному аналізі доступної інформації. Оцінка економічного ризику базується на об'єктивному аналізі кількісних даних, а рейтинг фінансового ризику виставляється з використанням змішаного підходу (експертні оцінки й аналіз кількісних даних) [8].

Висновки. Отже наведені методики мають як переваги, так і недоліки, а саме:

1. Основними перевагами методу оцінки індексу інвестиційної привабливості є те, що експертна оцінка проводиться працівниками компаній, що працюють на вітчизняному ринку, а отже, відображають реальну ситуацію. Однак, дана методика є дещо спрощеною, адже базується лише на відповідях експертів, і не враховує реальні показники та чинники інвестиційної привабливості країни.

2. Основними перевагами методу оцінки індексу інвестиційної привабливості «міжнародний бізнес компас» є те, що він охоплює значну кількість показників і всебічно відображає інвестиційну привабливість країни.

3. Оцінка інвестиційної привабливості країн розроблена Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD) містить як переваги, так і певні недоліки: перший показник індексу – індекс фактичного залучення прямих іноземних інвестицій – відображає динаміку зовнішніх інвестицій, однак не враховує динаміку внутрішніх інвестицій; другий показник індексу – індекс потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій – містить значну кількість показників та відображає інвестиційну привабливість та спроможності залучення прямих іноземних інвестицій; третій показник індексу – індекс прямих інвестицій за кордон – не може бути застосованим для оцінки інвестиційної привабливості інвестицій, адже характеризує активність внутрішніх інвесторів за кордоном, і тому у більшій мірі свідчить про несприятливу ситуацію в середині країни.

4. Основними перевагами індексу інвестиційної свободи є простота його розрахунку та відображення реального стану інвестиційного середовища, однак поряд з цим – індекс не є самостійним індексом, а лише складовою індексу інвестиційної свободи, і характеризує стан економіки країни загалом.

5. До основних переваг інтегрального індексу BERI слід віднести врахування організаційно-управлінських чинників, а особливо: бюрократичних бар'єрів, можливість реалізації та судового опротестування договорів, а також небезпека націоналізації. Поряд з тим інтегральний індекс BERI має високий ступінь агрегування показників та в ході розрахунку не враховується оцінка на перспективу.

6. Основною перевагою рейтинг журналу «Euromoney» є те, що він складається з 9 укрупнених критеріїв, які оцінюють не тільки фінансово-економічні і політичні умови, але й ступінь корупції, однак у зазначеному рейтингу велика роль відводиться оцінці фондового ринку, що не можливе для ринків, що розвиваються.

7. Рейтинг інвестиційної привабливості консалтингової фірми «Ernst and Young» ґрунтується на визначенні інвестиційної привабливості за оціночною шкалою, що є достатньо простим у застосуванні. Однак, даний рейтинг ґрунтується лише на судженнях експертів, а це свідчить про низький ступінь об'єктивності.

8. Перевагами цифрової шкали Гарвардської школи бізнесу є урахування рівня політики протекціонізму і розвитку місцевого ринку капіталів, однак поряд з цим дана шкала використовує 50 показників, багато з яких кількісно оцінюються експертами, що підвищує суб'єктивність інтегрального показника.

9. Ризики країни ICRG ґрунтується на оцінці інвестиційного клімату за 3 компонентами: політичним (100 критеріїв), фінансовим (50 критеріїв), економічним (50 критеріїв), і може інтегрувати велику чисельність критеріїв. Однак недоліком даної методики є те, що первісне значення відводиться політичним ризикам, оцінка яких у більшості випадків суб'єктивна, адже частка політичної змінної – 50% загального показника.

Література

1. Долан Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Долан Э. Дж., Линдей Д. ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. – М., 1992. – 113 с.
2. Індекс економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97_%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8.
3. Індекс інвестиційної привабливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/EBA_IAI_1H_2017_UKR.pdf.
4. Офіційний сайт Міжнародної консалтингової компанії BDO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index>.
5. Рейтинговые оценки в формировании инвестиционного климата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nitpa.org/rejtingovye-ocenki-v-formirovanii-investicionnogo-klimata-3/>.
6. Рудніченко Є. М. Інвестиційний менеджмент: навч. посібник / Рудніченко Є. М., Рясних Є. Г., Гавловська Н. І. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 416 с.
7. Business Risk Service (BRS) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.beri.com/Publications/BRS.aspx>.
8. ICRG – International Country Risk Guide [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.prsgroup.com/wpcontent/uploads/2012/11/icrgmethodology.pdf>.
9. UNCTAD, Inward FDI Performance Index - Methodology [[Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unctad.org/templates/WebFlyer.asp?intItemID=2469&lang=1>.

References

1. Dolan E.H. Dzh. Rynok: mikroehkonomicheskaya model' /Dolan E.H. Dzh., Lindej D.; per. s angl. V. Lukashevicha i dr. – M., 1992. – 113 s.
2. Indeks ekonomichnoi svobody [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81_%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%BE%D1%97_%D1%81%D0%B2%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D0%B4%D0%B8.
3. Indeks investytsiinoi pryvabyvosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/EBA_IAI_1H_2017_UKR.pdf.
4. Ofitsiyniy sait Mizhnarodnoi konsal'tynhovoї kompanii BDO [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index>.
5. Rejtingovye ocenki v formirovanii investicionnogo klimata [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.nitpa.org/rejtingovye-ocenki-v-formirovanii-investicionnogo-klimata-3/>.
6. Rudnichenko Ye. M. Investytsiyniy menedzhment: navch. posibnyk / Rudnichenko Ye. M., Riasnykh Ye. H., Havlovska N. I. – Khmelnytskyi : KhNU, 2010. – 416 s.
7. Business Risk Service (BRS) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.beri.com/Publications/BRS.aspx>.
8. ICRG – International Country Risk Guide [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.prsgroup.com/wpcontent/uploads/2012/11/icrgmethodology.pdf>.
9. UNCTAD, Inward FDI Performance Index - Methodology [[Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unctad.org/templates/WebFlyer.asp?intItemID=2469&lang=1>.

Рецензія/Peer review : 17.01.2018
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Гончар О. І.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: РЕГУЛЮВАННЯ

В роботі розглянуто питання регулювання міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), проаналізовано відповідні дослідження представників різних шкіл теорії МЕІ та основні методи. Зазначено вплив державних та приватних інститутів на розвиток інтеграційного процесу, виділено фактори, які необхідно враховувати для розвитку МЕІ.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, інтеграційні угруповання, регіональна торговельна угода, регулювання, методи, розвиток.

KRYVENKO N.

National scientific centre "Institute of agrarian economics"

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION: REGULATION

The creation of integration groups is accompanied by the conclusion of agreements, the formation of the necessary institutional mechanisms, regulation of integration. It is expedient to research the importance of regulating international economic integration taking into account the specifics of its development. Issues of regulation of international economic integration were studied by scientists of different schools of international economic integration, and a number of researchers emphasized the importance of state regulation. In the world institutional and functional methods are used for international economic integration, which in practice are combined, but the development of integration leads to a change of methods. The formation of integration groups is influenced not only by state but also by private institutions. It is important to note that regional trade agreements cover a wider range of issues than trade between member countries of the grouping. The great importance of state regulation within the integration groupings is confirmed by their institutional mechanisms, this is especially evident in the example of the EU that has reached a high level of integration. Given the great importance of state regulation, laws, one should also focus on their observance. In the context of the development of globalization, the growth of the number of integration groups, the regulation of international economic integration continues to play a very important role. Particular importance belongs to the WTO, and a significant number of member countries of integration groups are members of this organization. The state regulation of international economic integration is also influenced by the long-term goal, the participation of countries in other integration groups, the agreement is concluded with a single country or with an existing integration association, the form of integration, the existence and aspiration to solve common problems, harmonization of quality standards and other.

Key words: international economic integration, integration groups, regional trade agreement, regulation, methods, development.

Постановка проблеми. Створення інтеграційних угруповань супроводжується укладанням угод, формуванням необхідних інституційних механізмів, регулюванням інтеграції. Об'єднуючись країни переслідують такі цілі, як збільшення обсягів виробництва та торгівлі, надходження інвестицій, розвиток наукових технологій тощо, при цьому існують дискусії щодо регулювання міжнародної економічної інтеграції (МЕІ). Розвиток окремих інтеграційних угруповань, створення ними відповідних міждержавних органів, положення Угод щодо торгівлі, правил походження товарів, навколишнього середовища та ін. підтверджують вагомe значення регулювання МЕІ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями регулювання міжнародної економічної інтеграції займаються такі вчені як А. Поручник, А. Філіпенко, Д. Лук'яненко, І. Бураковський, Н. Лівенцев, О. Журавська, Т. Циганкова, Ф. Рут, Ю. Шишков, Я. Столярчук та ін. Проте поглиблення МЕІ, поява нових тенденцій зумовлюють необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні регулювання міжнародної економічної інтеграції з врахуванням особливостей її розвитку.

Вклад основного матеріалу. Розвиток зовнішньоторговельних зв'язків між країнами спостерігається протягом тисячоліть. Проте міждержавне торговельне регулювання не було значно поширеним протягом багатьох століть, навіть в колоніальний період розвитку господарських зв'язків. Так, для вирішення проблем традиційних галузей промисловості європейських країн, які постраждали під час світової війни розробили першу міждержавну систему регулювання торговельних відносин [1]. Разом з тим у цей період спостерігається створення та збільшення кількості інтеграційних угруповань, які задля досягнення поставлених цілей передбачали застосування необхідних заходів.

Питання регулювання МЕІ досліджувались представниками різних шкіл теорії МЕІ, зокрема на думку представників ринкової, найкращим регулятором економіки є ринок, і значні порушення спричиняє державне втручання в економіку, й зокрема інтеграцію [2, с. 59]. В середині 60-х років теоретичні дослідження спрямовуються на пошук нових форм інтеграції, обґрунтування необхідності цілеспрямованого її регулювання, тобто цим визнавалось, що опираючись лише на ринковий механізм неможливо досягти оптимального економічного розвитку. Так відбувалась трансформація ринкового напрямку і формується ринково-інституційна школа, крім того посилюється вплив вчених, які виступали за створення наднаціонального політико-правового механізму, відстоювали в економічному розвитку дирижистську роль

держави. О.Журавська зазначає, що серед заслуг дирижистської школи є обґрунтування необхідності конструктивного втручання держави в МЕІ та критика неоліберальних поглядів щодо ринкового механізму [3, с.10, 14]. Вагомість державного регулювання підтверджується хоча й відмінними позиціями, але особливою увагою представників усіх шкіл теорії МЕІ до цього питання. Причому з поглибленням даного процесу спостерігається дедалі більше переконання щодо доцільності регулювання.

До речі, Сакс та Корнер зазначають, що роки між 1970 по 1995 р., особливо остання декада свідчать про визначну інституціональну гармонізацію та економічну інтеграцію серед націй у світовій історії [4, с.1]. Це підвищило значення регулювання МЕІ, його впливу на економічний розвиток.

Взагалі використовують два основні методи здійснення усіх типів МЕІ – інституційний (реалізується інституційними, адміністративними заходами) і функціональний (базується на принципах лібералізації зовнішньої торгівлі та економіки, що на основі багатосторонніх угод обмежує адміністративні заходи тощо; характерний для НАФТА), які в дійсності переплітаються у співвідношенні залежно від стану і регіону МЕІ. З розвитком інтеграційних угруповань змінюються методи та інструменти МЕІ, зокрема обговорюють поняття неофункціоналізм (підвищення ролі національних урядів під час інтеграції) та неоінституціоналізм (внаслідок узгодження та розробки спільної економічної політики вирішуються інтеграційні проблеми на наднаціональному рівні). В кінці XIX – на поч. XX ст. під час дії системи золотого стандарту, коли здійснювалась вільна конвертація валют, міжнародна мобільність факторів виробництва, для функціональних інструментів існували необхідні умови, і поширювалась ця система на розвинені країни. До функціональних критеріїв та механізмів МЕІ відносять – розширення свободи вибору, більша рівність доходів й можливостей, вищий реальний дохід. Інституційні методи ЄС потребують координації (добровільне узгодження найважливіших сфер економічної політики), гармонізації (збереження контролю держави за економічним процесом, і водночас адаптація до спільно вироблених нормативно-правових принципів національного законодавства) та уніфікації (реалізується на вищих рівнях МЕІ, зокрема для ЄС – монетарна політика) економічної та соціальної політики. Гармонізація у сучасній практиці МЕІ має три головні виміри: 1) передбачає створення перерозподільчого механізму внаслідок запровадження системи трансферів за допомогою фондів (Європейський фонд гарантування аграрного розвитку, Європейський інвестиційний банк, Європейський соціальний фонд та ін.); 2) гармонізація в межах угруповання призводить до відповідного зниження її рівня у відносинах з країнами – не членами; 3) зосередження перерозподілу сприяє централізації. Централізація та гармонізація є виправданими поки вони врівноважують розподіл та споживання в угрупованні, також дані процеси чутливі до конкурентної політики ЄС, метою якої є зміцнення ринкового середовища [5, с. 340-341].

Дійсно, формування міжнародної регулятивної системи супроводжує інтеграційні процеси. І. Бураковський зазначає: “Сам факт появи такої системи (в даному випадку мова йде про ефективність її функціонування) [с.128] можна також вважати суттєвою особливістю сучасного етапу розвитку світового господарства відмінною від попередніх” [6, с.128-129]. До того ж, в межах інтеграції відбуваються не лише взаємодоповнюваність та координація, але й злиття та взаємопроникнення державних інтересів [7, с. 77].

В сучасному світовому господарстві без державного втручання у ЗЕД взаємне пристосування національних економік неможливе, тому інтеграцію неможливо вважати стихійним процесом. Роль держави часто домінуюча, оскільки проводиться відповідна політика, розробляються й підписуються документи щодо МЕІ. Вплив державних інститутів проявляється у формуванні цілей, торговельній політиці, інформаційній та контролюючих функціях, визначенні механізму взаємодії з приватним сектором та ін. Форми державного регулювання МЕІ бувають різними. На державні інститути пливають приватні, які представляють інтереси окремих соціальних груп. Приватні інститути впливають на інтеграцію як прямо (через ЗМІ, політичні партії, суспільні організації та неформальні об'єднання для вираження специфічних інтересів), так і опосередковано (через соціалізацію, формування уяви про цінність інтеграційного об'єднання, фільтрацію думок) (рис. 1). Наприклад, вступу до ЄС передувало загальнонаціональний референдум. Норвегія з 1 січня 1995 р. мала приєднатися до ЄС, державні інститути провели відповідну підготовку, але під впливом приватних – суспільство відхилило цю ідею. Серед приватних структур найвагоміші місця займають бізнес середовище, підприємці та їх об'єднання. Головним суб'єктом виступають ТНК (їх інтереси один з найважливіших двигунів), які впливають на державні інститути, оскільки зацікавлені в лібералізації господарської діяльності й збільшенні ринків. Економічна інтеграція з розвиненим ринковим господарством є сукупністю процесів інтеграції на трьох рівнях: міждержавний, приватно-корпоративний та суспільні інститути, в тому числі наукові співтовариства. Ці процеси утворюють органічну, хоча і суперечливу єдність. Різноманітне поєднання міждержавних та приватно-корпоративних рівнів інтеграції визначають існування різних за типом регіональних господарських комплексів (ЄС, АТЕС). АТЕС є прикладом угруповання з мінімумом міжнаціонального регулювання. Виникнення міждержавних економічних об'єднань, переростання приватно-корпоративної, тобто мікрорівневої інтеграції у міждержавну залежить значною мірою від факторів політичного характеру [8, с.46–48]. Доречним є зауваження, що правил для проведення політики стосовно регіональних інтеграційних угод, які були б одночасно практичними та універсальними не існує, адже універсальні – мають загальний характер і важко застосовуються на практиці, а щоб бути універсальним конкретний досвід є досить специфічним [9, с.32].

Разом з тим, враховуючи розвиток інтеграційних угруповань, положення укладених Угод, роботу наднаціональних органів, розвиток глобалізації доречно особливу увагу надавати державному регулюванню МЕІ.

До речі, третина регіональних торговельних угод (РТУ) охоплює питання регулювання ринку праці, екологічних норм, візові питання та ін. Також в РТУ містяться положення стосовно глибшої інтеграції у тих галузях, на які розповсюджуються правила СОТ (щодо сільськогосподарських та промислових тарифів, технічних бар'єрів, прав інтелектуальної власності, торгівлі послугами та ін.) – положення СОТ+, які містяться в угодах усіх типів – Південь-Південь, Північ-Південь, Північ-Північ. Вони мають стати швидше прийнятними на багатосторонній основі порівняно з положеннями СОТ, так як розвивають існуючі положення організації. Особливістю угод, укладених протягом останніх років є те, що хоча йдеться про створення зон вільної торгівлі (ЗВТ), їх зміст значно ширший. До них все помітніше включено не лише положення щодо лібералізації торгівлі, а конкурентної політики, інтелектуальної власності, державних закупівель, електронної комерції, охорони навколишнього середовища та ін. [10, с.299, 231]. Отже, навіть торговельні угоди щодо створення ЗВТ, тобто першого етапу МЕІ, охоплюють широкий спектр питань, які стосуються не лише торгівлі, і можуть бути чітко визначеними на державному рівні.

В сучасних умовах, на думку Ю.Шишкова: “глобалізація об'єктивно веде к размиванию и обесценению регулирующих функций национального государства, которое уже не может, как прежде, защищать национальную экономику от нежелательных внешнеэкономических воздействий” [11, с.5]. До речі, за умов глобалізації однією з тенденцій МЕІ є посилення координації національних політик у сфері соціально-економічної взаємодії (європейські інституції разом з урядами країн реалізують спільну соціальну політику. Відповідно до Лісабонської угоди до її основних цілей належать сприяння соціальному прогресу, повній зайнятості, забезпечення соціального захисту та ін.

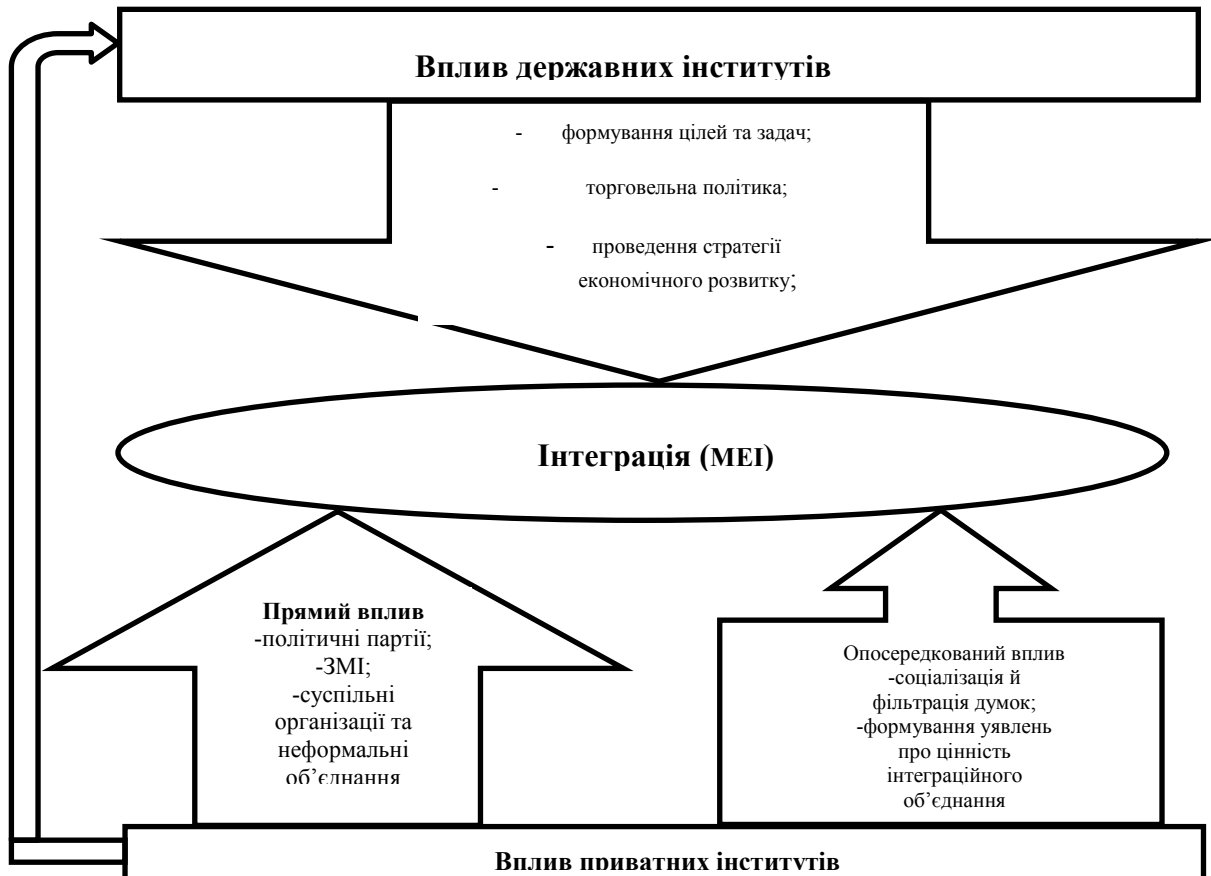


Рис. 1. Вплив державних та приватних інститутів на формування інтеграційних об'єднань
Складено автором з використанням [8, с. 46]

Реалізація такої політики передбачає високий рівень інституціоналізованості інтеграційної взаємодії та соціально-економічної взаємозалежності, саме тому її реалізація характерна для ЄС). [12, с. 564]. Тобто рівень МЕІ та поглиблення глобалізації є одними з визначальних факторів щодо регулювання інтеграційних процесів, застосування відповідних механізмів. Порівняння основних інтеграційних угруповань щодо регулювання інтеграційних процесів наведено в таблиці 1.

З таблиці видно, що від форми МЕІ залежить рівень інституціоналізованості інтеграційної стратегії, наявність наднаціональних органів, торговельна політика та ін. Оскільки державне регулювання, укладання

необхідних угод є ключовими моментами розвитку інтеграції, то необхідно акцентувати увагу на їх змісті, законодавчих базах країн, а також - додержанні, причому у МЕРКОСУР створено Центр щодо додержання верховенства закону.

Крім того, ще тисячоліття тому Мойсей говорив народу при входженні у нову землю, створенні держави: "Вот я научил вас постановлениям и законам, как повелел мне Господь, Бог мой, дабы вы так поступали в той земле, в которую вы вступаете, чтоб овладеть ею; Итак храните и исполняйте их, ибо в этом мудрость ваша и разум ваш пред глазами народов, которые услышав о всех сих постановлениях, скажут: "только этот великий народ есть народ мудрый и разумный" [14, с. 193]. Питання соціально-економічного розвитку залишаються актуальними, причому представник дирижистської школи Я.Тінберген вважав, що належний соціально-економічний розвиток регіону вільна конкуренція, притаманна ринковим силам, не може забезпечити [2, с. 60]. Тому положення угруповань мають сприяти соціально-економічному розвитку, поглибленню інтеграції, а не призводити до дизінтеграції.

Таблиця 1

Порівняння основних інтеграційних угруповань

Ознака	Інтеграційне угруповання			
	Європейський Союз (ЄС)	Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА)	Спільний ринок країн Південного конусу (МЕРКОСУР)	Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)
Форма інтеграції	Економічний та монетарний союз	Розширена ЗВТ	Митний союз	Розширена ЗВТ
Рівень інституціоналізованості інтеграційної стратегії	Високий (передбачас функціонування наднаціональних інституцій)	Низький (характеризується міжурядовими інституціями, немає зустрічей голів урядів країн у рамках стратегії)	Середній (включає міжурядові інституції та саміти голів урядів у межах стратегії)	Середній (міжурядові інституції та саміти голів урядів у межах стратегії)
Інституціональні механізми	Європейський парламент - Європейська Рада Рада ЄС Європейська комісія - Європейський суд - Європейський суд аудиторів Європейський економічний та соціальний комітет Комітет регіонів - Європейський центральний банк Європейський інвестиційний банк Європейський інвестиційний фонд Європейський омбудсмен Європейський інспектор із захисту даних Міжінституціональні органи та ін.	- Комісія вільної торгівлі - Секретаріат - Комітети у сфері торгівлі товарами, використаним одягом, сільськогосподарською продукцією, фінансовими послугами; щодо стандартизації, санітарних та фітосанітарних заходів, підтримки малого бізнесу, вирішення спорів - Робочі групи щодо правил походження товарів, субсидування у сільському господарстві, торгівлі та конкуренції, тимчасового в'їзду робочої сили - Двосторонні робочі групи між Мексикою і США та Мексикою і Канадою	- Рада Спільного ринку (зустрічі міністрів економіки, закордонних справ, голів держав) - Група спільного ринку Комісія торгівлі МЕРКОСУР - Парламент МЕРКОСУР - Консультативний соціально-економічний форум - Постійна палата перегляду положень МЕРКОСУР Адміністративний трибунал Центр МЕРКОСУР щодо додержання верховенства закону	саміти лідерів країн АСЕАН Координаційна Рада АСЕАН Ради Спільної АСЕАН: Рада економічної спільноти, Рада соціально-культурної спільноти й ін. Секторальні органи - Комітет постійних представників Національні секретаріати - Комітети АСЕАН у третій країнах та міжнародних організаціях
Приклади країн з якими укладено РТУ	Центральна Америка, Канада, Грузія, Україна	-	Індія	Австралія, Нова Зеландія; Японія

Джерело: [12, с. 561-562, 13].

Вважаємо, що враховуючи розвиток глобалізації, зростання кількості інтеграційних угруповань регулювання МЕІ продовжує відігравати досить вагомий роль. Особливе значення належить і положенням СОТ, причому значна частина країн є членами цієї організації. На державне регулювання МЕІ також впливають довгострокова мета, участь країн у інших інтеграційних угрупованнях, чи укладається угода з окремою країною чи вже з існуючим інтеграційним угрупованням, форма інтеграції, наявність та прагнення вирішення спільних проблем, гармонізація стандартів якості та ін.

Висновки. Питання регулювання МЕІ досліджували вчені різних шкіл міжнародної економічної інтеграції, причому на протязі представникам ринкової - дирижисти наголошували на доцільності і вагомому значенні державного регулювання. У світі застосовують інституційний та функціональний методи щодо МЕІ, які на практиці поєднуються, разом з тим розвиток інтеграції призводить до зміни методів. Важливим також є вплив на формування інтеграційних угруповань не лише державних, але й приватних інститутів. До речі РТУ охоплюють значно ширший спектр питань ніж торгівля між країнами-членами

угруповання. Вагоме значення державного регулювання в межах інтеграційних угруповань підтверджується їх інституціональними механізмами, що особливо видно на прикладі ЄС, який досяг найвищого рівня інтеграції. Враховуючи вагоме значення державного регулювання, законів, слід зосереджуватись і на їх додержанні.

Література

1. Зінковський С.В. Регулювання міждержавних торговельних відносин країн ЄС під впливом глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2007/Economics/22042.doc.htm#_ftn1
2. Тимофеев А.В. Теоретические аспекты и тенденции развития региональной экономической интеграции / А.В. Тимофеев // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – С. 58–63.
3. Журавская Е.Г. региональная интеграция в развивающемся мире: немарксистские теории и реальность (на примере АСЕАН) / Е.Г. Журавская. – М. : Наука, Главная редакция восточной литературы, 1990. – 152 с.
4. Sachs D. Jeffrey and Andrew Warner “Economic Reform and the Process of Global Integration” Washington. Brookings Papers on Economic Activities, 1995. 118 p.
5. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2008. – 408 с.
6. Бураковський І. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою: теоретико-методологічний аналіз механізму взаємозв'язку / І. Бураковський. – К., 1998. – 204 с.
7. Медведев В.Ф. Международная экономическая интеграция и национальный суверенитет / В.Ф. Медведев, В.В. Почекина, Э.И. Никитина ; под ред. А.Е. Дайнеко ; Нац. акад. наук Беларуси, Гос. науч. учреждение "Ин-т экономики НАН Беларуси". – Минск : “Право и экономика”, 2015. – 243 с.
8. Международная экономическая интеграция : учеб. пособие / [Н.Н. Ливенцев, В.Н. Харламова, В.Б. Буглай и др.] ; под ред. Н.Н. Ливенцева ; Московский гос. институт международных отношений (ун-т). – М. : Экономист, 2006. – 430 с.
9. Шифф М. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, Л. А. Уинтерс. – М. : Весь мир, 2005. – 375 с.
10. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : монографія / О.В. Булатова ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 384 с.
11. Шишков Ю. Глобализация – враг или союзник развивающихся стран / Ю. Шишков // МЭиМО. – 2003. – № 4. – С. 3–14.
12. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка : підручник / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Я.М. Столярчук ; Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2014. – 762 с.
13. WTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllIRList.aspx>.
14. Библия: книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета. Канонические / в рус. пер. с параллельными местами и приложениями. – К. : Укр. Библийское Общество, 2011. – 320 с.

References

1. Zinkovskyi S.V. Rehuliuivannia mizhderzhavnykh torhovelynykh vidnosyn krain YeS pid vplyvom hlobalizatsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2007/Economics/22042.doc.htm#_ftn1
2. Timofeyev A.V. Teoreticheskiye aspekty i tendentsii razvitiya regionalnoy ekonomicheskoy integratsii / A.V. Timofeyev // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsialno-ekonomicheskogo universiteta. – 2012. – S. 58-63
3. Zhuravskaya E.G. Regionalnaya integratsiya v razvivayushchemsya mire: nemarksistskiye teorii i realnost (na primere ASEAN) / E.G.Zhuravskaya. – M.: Nauka. Glavnaya redaktsiya vostochnoy literatury, 1990. – 152 s.
4. Sachs, D. Jeffrey and Andrew Warner “Economic Reform and the Process of Global Integration” Washington. Brookings Papers on Economic Activities, 1995, - 118 p.
5. Filipenko A.S. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: teoriia: pidruchnyk dlia stud. ekon. spets. vyshch. navch. zakl./ A.S.Filipenko. – K.: Lybid, 2008. – 408 s.
6. Burakovskiy I. Mizhnarodna torhivlia ta ekonomichni rozvytok krain z perekhidnoiu ekonomikoiu: teoretyko-metodolohichniy analiz mekhanizmu vzaiemozviazku / I. Burkovskiy. – K., 1998. – 204 s.
7. Medvedev V.F. Mezhdunarodnaya ekonomicheskaya integratsiya i natsionalnyy suverenitet / V.F. Medvedev, V.V. Pochekina, E.I. Nikitina; pod red. A.E Dayneko; Nats. akad. nauk Belarusi, Gos. nauch. uchrezhdeniye "In-t ekonomiki NAN Belarusi". – Minsk: “Pravo i ekonomika”. 2015. –243 s.
8. Mezhdunarodnaya ekonomicheskaya integratsiya: ucheb. posobiye / [N.N. Liventsev. V.N. Kharlamova, V.B Buglay i dr.]; pod red. N.N.Liventseva; Moskovskiy gos. institut mezhdunarodnykh otnosheniy (un-t). – M.: Ekonomist. 2006. – 430 s.

9. Shiff M. Regionalnaya integratsiya i razvitiye / M.Shiff. L.A. Uinters. - M.: Ves mir, 2005. - 375 s.
10. Bulatova O.V. Rehionalna skladova hlobalnykh intehratsiinykh protsesiv: monohrafiia / O.V. Bulatova; Donets. nats. un-t. - Donetsk : DonNU, 2012. - 384 s.
11. Shishkov Yu. Globalizatsiya – vrag ili soyuznik razvivayushchikhsya stran / Yu. Shishkov // MEiMO. – 2003. - №4. – S.3-14.
12. Lukianenko D.H. Mizhnarodna ekonomika: pidruchnyk / D.H. Lukianenko, A.M. Poruchnyk, Ya.M. Stoliarchuk; Derzh. VNZ "Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana". – K.: KNEU, 2014. – 762 s.
13. WTO [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx> – Nazva z ekranu.
14. Bibliya: knigi Svyashchennogo Pisaniya Vetkhogo i Novogo Zaveta. Kanonicheskiye: V rus. per. s paralelnymi mestami i prilozheniyami. - K.: Ukr. Bibleyskoye Obshchestvo, 2011. – 320 s.

Рецензія/Peer review : 06.01.2018
Надрукована/Printed : 08.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Пугачов М.І.

**ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПОЛЬЩІ:
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ**

В роботі проаналізовано стан розвитку електронної комерції в Україні та проведено порівняльний аналіз із Польщею. Розглянуто основні законодавчі акти, які регламентують електронну комерцію в Європейському союзі та Україні. Визначено недоліки державного регулювання електронної комерції в Україні. Проведено аналіз проникнення інтернету, обсягів електронної комерції, структури придбаних через мережу товарів. Визначено перспективи подальшого розвитку електронної комерції в Україні з урахуванням міжнародних тенденцій.

Ключові слова: електронна комерція, електронна торгівля, інтернет.

PATRAMANSKA L.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics**E-COMMERCE IN UKRAINE AND POLAND: COMPARATIVE ANALYSIS**

The paper analyzes the state of development of e-commerce in Ukraine and conducts a comparative analysis with Poland. The main legislation regulating e-commerce in the European Union and Ukraine is considered. The deficiencies of state regulation of e-commerce in Ukraine are identified. The analysis of Internet penetration, e-commerce volume, and the structure of purchased goods through the network was conducted. The prospects of further development of e-commerce in Ukraine are determined taking into account international tendencies. It was determined that the prospects for the development of e-commerce are express delivery, mobile and social commerce, the use of electronic purses and electronic money, the introduction of artificial intelligence technologies. According to the results of the comparative analysis, it has been established that the e-commerce markets in Ukraine and Poland are quite promising, since their growth rates are among the highest in Europe. By volume of e-commerce revenue, the Polish market is several times larger than the Ukrainian market, but compared to Poland, Ukraine has a lower percentage of Internet penetration, and thus the e-commerce market will scale up with its growth. Obstacles hindering the development of the Ukrainian market are: low level of consumer confidence, imperfection of state regulation, unregulated consumer protection mechanisms, low level of Internet penetration, exchange rate instability, etc. However, given the implementation of foreign experience and taking into account global trends by domestic e-commerce actors, this sector will actively develop and at the same time contribute to the development of the country's economy as a whole.

Key words: e-commerce, e-commerce, internet.

Вступ. Активний розвиток інформаційних та інноваційних технологій призвів до позитивних змін в економічних системах країн, створивши нові бізнес-можливості та моделі, робочі місця та нові форми взаємодії з споживачами. Значимість електронної комерції посилюється з кожним роком, що обумовлено тим, що темпи росту її обсягів є найвищими у секторі торгівлі, наприклад за 2016 рік загальносвітовий ринок електронної комерції виріс на 15,43%. Завдяки Китаю, Азіатсько-тихоокеанський регіон забезпечує максимальний сукупний оборот у секторі В2С, проте серед усіх регіонів світу саме Європа має найвищий показник E-GDP (частка електронної комерції у ВВП) – 4,91% [1].

Про активний розвиток електронного бізнесу в Європі свідчать позитивні висновки European Ecommerce Report 2017 [1]. Незважаючи на досить складну економічну ситуацію, європейський ринок у 2016 році продемонстрував темп росту у 115% та досягнув 530 млрд євро. За результатами прогнозу на 2017 рік передбачено зростання обсягів е-комерції на 14% до 602 млрд євро. Завдяки розвитку електронної комерції лише в Європі було створено більше 2,5 млн робочих місць, що безумовно має позитивний вплив на розвиток економіки. Лідерами у сфері електронної комерційної діяльності за обсягом на теренах Європи є Великобританія, Франція та Німеччина. Великобританія забезпечує 34,5% всіх європейських продажів у секторі В2С, Німеччина – 14,1%, а Франція – 13,6%. Проте, для проведення порівняльного аналізу ринків електронної комерції було обрано такі європейські країни як Польща та Україна, оскільки ці країни мають одні з найвищих темпів приросту обсягів е-комерції. Репрезентативність даного дослідження забезпечується тим, що дані країни мають орієнтовно однакові кількісні характеристики ринку, аналогічні тенденції розвитку окремих галузей економіки та спільні характеристики. Чисельність населення України становить 42, 586 млн осіб на початок 2017 року, а у Польщі – 38,656 млн осіб [2]. Проникнення Інтернету серед українських громадян зафіксовано на рівні 64,8%, а серед польських – 72,4%. На сьогодні встановлено тісні українсько-польські міждержавні відносини, налагоджено співробітництво у галузі економіки, політики, науки, техніки та проголошено стратегічне партнерство між Україною та Польщею. Українські підприємства, які проводять активну зовнішньоекономічну діяльність розглядають Польщу як своєрідне «вікно в Європу». На шляху інтеграції України у Європейське співтовариство Польща є позитивним прикладом та надійним партнером.

Актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю проведення оцінки основних тенденцій розвитку е-комерції в Україні та їх порівняльного аналізу із показниками Польщі з метою використання позитивного зарубіжного досвіду для зміцнення позицій України у світовому економічному співтоваристві .

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам визначення фундаментальних засад сутності електронної комерції, її правового регулювання присвячено науковій праці таких вітчизняних вчених: Ю.А. Вериги, С.М. Деньги, В.М. Желіховського, Л.М. Котенко, О.В. Кохановської, А.С. Крутової, Х.Л. Литвака, Г.В. Негоди, В.О. Озерана, Л.Д. Тимченко, Л.А. Радкевича та ін. Серед останніх досліджень стану електронної комерції в Україні варто виділити дослідження Т.В. Дубовик [3], О.Г. Дроздової та Я.П. Квача [4], І.Б. Плотніченко [5]. Дубовик Т.В. проаналізувала сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку інтернет-торгівлі в Україні, а також бізнес-моделі діяльності підприємств на ринку інтернет-торгівлі, визначила портрет українського інтернет-покупця, навела ключові фактори зростання ринку інтернет-торгівлі в Україні [3]. Квач Я.П. та Дроздова О.Г. розглядали сутність та особливості розвитку електронної торгівлі у світі та в Україні, визначали переваги та недоліки ведення електронної торгівлі, перспективи розвитку та сприятливі фактори впливу [4]. Плотніченко І.Б. обґрунтував проблеми аналітичної оцінки електронної комерції в Україні, представив результати проведеного аналізу стану електронної комерції України у порівнянні з європейськими тенденціями, визначив фактори впливу на ріст електронної комерційної діяльності, а також тренди та прогнози розвитку вітчизняного електронного ринку [5]. Не применшуючи наукового доробку вітчизняних та зарубіжних вчених, а також цінності одержаних ними результатів, слід зауважити, що електронна комерція є дуже динамічною галуззю, а тому дослідження її тенденцій є актуальними та необхідними.

Мета дослідження полягає у проведенні порівняльного аналізу розвитку електронної комерції в Україні та Польщі задля виявлення основних тенденцій та застосування позитивного зарубіжного досвіду для розвитку електронної комерції.

Дослідження було проведено із використанням наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців з питань е-комерції, даних досліджень Євростату, власних розрахунків та спостережень. У процесі дослідження використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів пізнання: теоретичного узагальнення, групування, порівняння, аналізу та синтезу – при дослідженні розвитку електронної комерції в Україні та Польщі; графічного аналізу – для репрезентативного представлення результатів дослідження.

Виклад основного матеріалу

Електронна комерція є високоефективною формою товарно-грошових відносин, адже з року в рік демонструє стабільне зростання, до того ж все більша частка торгівлі товарами і послугами переходить в мережу Інтернет.

Одним з визначальних факторів розвитку електронної комерції як на регіональному рівні, так і на глобальному, безмовно є нормативно-правове регулювання, яке регламентує порядок здійснення трансакцій, взаємовідносини між контрагентами та можливі вектори розвитку галузі.

Нормативно-правове забезпечення електронного бізнесу в більшості провідних країн розпочало розвиватись у 90-х роках ХХ століття. На сьогодні у світі 74,7% країн мають законодавчу базу, що регулює здійснення електронних трансакцій, 55,2% країн мають законодавство, яке забезпечує охорону приватності та захист особистих даних користувачів, та лише 47,4% країн послуговуються нормативно-правовими актами, в яких закріплено права та особливості юридичного захисту споживачів при порушеннях угоди електронної торгівлі. В розвинутих країнах законодавча база функціонування електронної торгівлі є найбільш розвинутою: в 97,6% країн існують необхідні нормативно-правові акти, що регулюють здійснення електронних операцій та забезпечують захист персональних даних, а 85,7% країн мають необхідне правове підґрунтя для захисту прав споживачів на електронному ринку. Найменші показники щодо правового забезпечення функціонування електронної торгівлі мають країни Африки (лише 40% країн мають необхідну законодавчу базу) та країни Азії, де 72,9% країн мають нормативно-правові акти, що регламентують здійснення електронних операцій, однак лише 37,5% держав можуть гарантувати захист прав споживачів та 29,2% – захист персональних даних [6].

Безпосередньо у Польщі електронна комерція регулюється такими Директивами Європейського союзу, які діють на всій його території: Директива: 1999/93 / ЄС про електронні підписи; Директива 2000/31 / ЄС про електронну комерцію; Директива 2001/29 / ЄС про інформаційне суспільство; Директива 97/7 / ЄС про дистанційні продажі.

Директива про електронну комерцію містить групи правових норм, кожна з яких присвячена регулюванню конкретного питання: положення про внутрішній ринок ЄС; положення, спрямовані на підтримку розвитку електронних послуг, підвищення рівня довіри до них споживачів та закріплення правових гарантій; правові рамки укладення електронних угод; обмеження відповідальності інтернет-посередників; адміністративна співпраця.

Окрім вищезгаданих нормативних документів, кожна країна, в тому числі і Польща, може проваджувати внутрішні регламенти для регуляції тих чи інших питань, пов'язаних із електронною комерцією. Так, зокрема одним з визначальних кроків в 2017 році, які зробила влада Польщі у даному напрямку було урегулювання криптовалютного бізнесу. Зокрема, було визначено, що майнінг віртуальних валют та реалізація операцій з ними являється економічною активністю, а тому потребує відповідної реєстрації.

Правове регулювання електронної комерції в Україні є не таким ґрунтовним, оскільки закон «Про електронну комерцію», який закріпив лише поняття «електронна комерція» було прийнято в кінці 2015

року. До цього моменту при виконанні операцій з дистанційної торгівлі керувались лише Правилами продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями» від 19.04.2007р. № 103.

Недоліком базового закону про електронну комерцію є ігнорування законотворцями важливих питань пов'язаних із захистом споживачів, обігом електронних грошей, грошовими переказами та платіжними системами. А тому наступним кроком стало затвердження Розпорядженням Кабінету Міністрів України 23 серпня 2016 р. «Плану заходів щодо дерегуляції господарської діяльності» № 615-р, де визначається важливість застосування новітніх інструментів та належне функціонування ринку електронної комерції. Цей документ, передбачає в найближчий час прийняття актів, спрямованих на регулювання електронних правочинів, операцій з електронними грошима та електронного документообігу та інших нормативних документів у даній сфері [7].

Проблемою українського законодавства у сфері електронного бізнесу є те, що правові норми щодо регулювання даного питання епізодично зустрічаються у великій кількості законодавчих актів, що не дозволяє швидко та ґрунтовно сформувати комплексне уявлення про них.

Окремі аспекти регулювання порядку надання банківських послуг, випуску та обігу електронних грошей, здійснення переказів коштів, регулюються спеціальним законодавством, а саме Законами України:

- «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні»;
- «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»;
- «Про банки і банківську діяльність»;
- «Про страхування»;
- «Про захист прав споживачів»;
- «Про рекламу»;
- «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах»;
- «Про телекомунікації»;
- «Про захист персональних даних».

Базові засади функціонування суб'єктів електронної комерції в Україні також визначено у Цивільному кодексі України, Господарському кодексі України, Законі України «Про електронні документи та електронний документообіг», Законі України «Про електронний цифровий підпис». Однією з перешкод на шляху розвитку електронної комерції є неоліяльна політика Національного банку України щодо застосування міжнародних платіжних систем та електронних гаманців.

Отже, можна зробити, що правове регулювання електронної комерції в Україні знаходиться на нижчому щаблі, ніж у Польщі, у зв'язку із цим розвиток електронної комерції дещо пригальмовується, мають місце порушення прав та інтересів фізичних та юридичних осіб, конфіденційності та безпеки.

Передумовою розвитку електронної комерції беззаперечно є наявність доступу до мережі інтернет, без якої неможливо було б проводити трансакції. Для оцінки наявності доступу до мережі використовують показник проникнення Інтернету, який показує відсоток громадян країни, які можуть використовувати інтернет на постійній основі. На рис. 1 представлено динаміку показника проникнення Інтернету у 2011–2017 рр. для Європи в цілому, Польщі та України. Як видно з рис. 1, за результатами першого півріччя 2017 року загальний відсоток проникнення Інтернету в Європі становив 85,7%, що на 17,5% більше ніж показник 2011 року. Рівень проникнення Інтернету в Польщі та Україні є нижчими за загальноєвропейський рівень. Серед громадян Польщі 72% мають доступ до Інтернету на постійній основі, а серед українців – лише 65%. Варто зауважити, що темпи приросту даного показника в Україні є значно швидшими: порівняно з 2011 роком спостерігаємо зростання на 26%, в той час коли в Польщі аналогічний показник становив 9,1%. Приріст показника проникнення інтернету в Україні обумовлений розвитком мережевих технологій на регіональному рівні, в тому числі в маленьких районах та селах.

При дослідженні обсягів електронної комерції в Україні виникають проблеми із наявністю статистичної інформації, оскільки підприємства складають лише статистичну форму № 1-ІКТ «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах». У Статистичному бюлетені Державної служби статистики, сформованому на підставі форми № 1-ІКТ, розкривається інформація лише щодо використання інформаційно-комунікаційних технологій підприємствами України. Узагальнення даних стосовно електронної комерції за підсумками опитувань у країнах ЄС наводиться на офіційному сайті Євростату у текстовій та безтекстовій формах. Натомість в Україні представлення інтерпретації отриманих Держкомстатом результатів по електронній торгівлі немає. А тому дослідження стану електронної комерції в Україні можна лише на основі статистичної інформації міжнародних та вітчизняних експертів, таких як Gemius, eMarketer, Morgan Stanley Research, Forbes, Gfk, UNCTAD, Ecommerce Europe та ін.

За даними експертних оцінок [8], щорічний приріст європейського обороту електронної комерції протягом останніх років становить близько 15%. При цьому цікавою тенденцією в даний час є те, що темпи росту зрілих електронних ринків Європи вирівнюються. Тим не менш загальний рівень європейського зростання підтримується за рахунок стрімкого збільшення ринку електронної комерції Східної Європи.

На рис. 2 представлено обсяг ринку електронної комерції у 2012–2016 рр. В Україні обсяги е-комерції в 2013 році оцінили в 2,2 млрд доларів, що порівняно з минулим роком на 1 млрд доларів більше,

тобто український ринок має стрімкий темп розвитку та подальші перспективи. За даними GfK Україна [10], в 2013 році Україна входила в трійку країн з найшвидшими ринками електронної комерції Європи. Проте, у зв'язку із загальним падінням української економіки на фоні складної соціально-політичної ситуації в 2014 році розвиток електронного бізнесу суттєво зменшив оберт. Внаслідок анексії Криму та війни на сході країни обсяги е-комерції зменшились за попередніми підрахунками на 17%, до того ж зменшується платоспроможність населення [9]. За даними дослідження [10], середня вартість замовлення в інтернет-магазині зменшилась пропорційно падінню курсу національної валюти – на 60%, споживачі товарів категорії «люкс» стали купувати більш дешеві їх аналоги. Аналогічна ситуація мала місце в 2015 році, коли ринок в гривневому еквіваленті виріс на 50%, а в доларовому – зменшився на 27,7%.

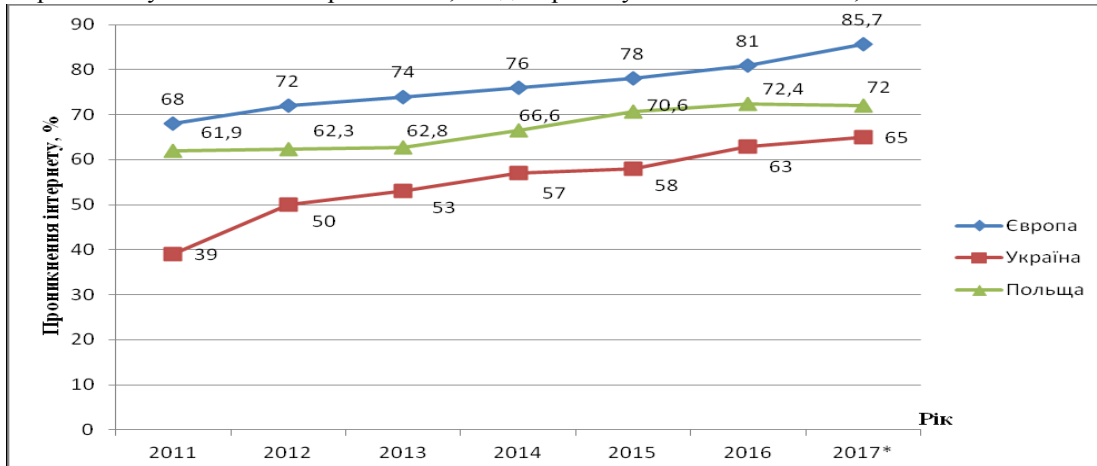


Рис. 1. Динаміка показника проникнення інтернету в Європі, Польщі та Україні в 2011–2017 рр., % 2017* - дані наведені станом на 01.07.2017. Джерело: розроблено за даними [7]

Внаслідок коливань валютних курсів вітчизняні учасники ринку е-комерції потерпають від зменшення прибутків, а інколи й зазнають збитків. А тому одним з трендів розвитку вітчизняної е-комерції є оперативна переорієнтація на нові види товарів та послуг, гнучке встановлення цін залежно від валютного курсу.

У 2016 році український ринок електронної комерції вперше за два роки почав рости і в доларовому еквіваленті. Хоча товарообіг в інтернет-магазинах ще не досягнув рівня докризового 2013 року.

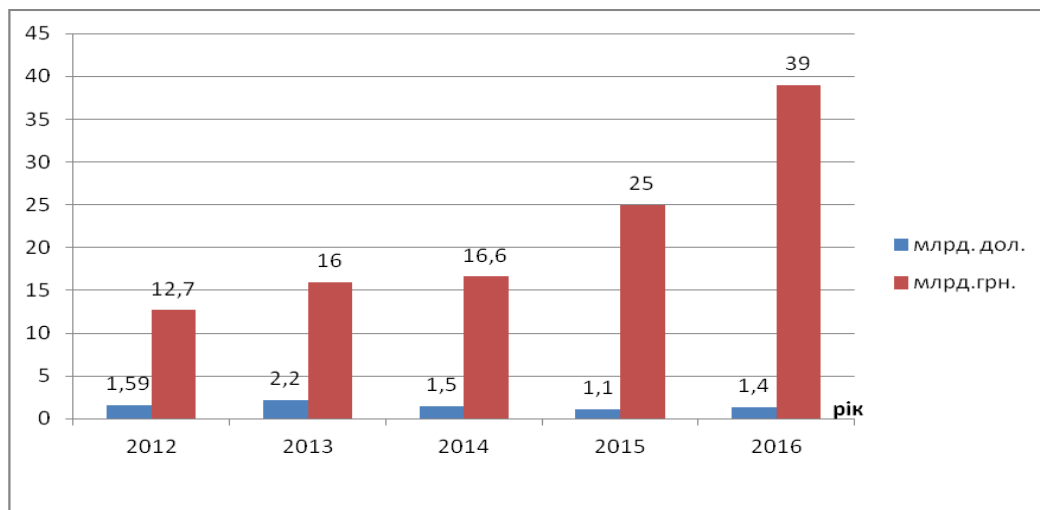


Рис. 2. Обсяг ринку електронної комерції у 2012–2016 рр. в Україні

Джерело: розроблено на основі [9]

На рис. 3 представлено динаміку обсягів електронної комерції у Польщі за 2012–2016 рр., яка свідчить про те, що обсяги електронної комерції у порівнянні з Україною є значно більшими, наприклад, в 2016 році польський ринок досягнув відмітки 7,9 млрд євро, а вітчизняний зупинився на відмітці в 1,4 млрд дол.

Польський ринок електронної комерції є знано більшим за український у зв'язку з вищим рівнем економічного розвитку, а також більш широкою аудиторією споживачів. Згідно з результатами дослідження ЕМА з компанією Gemius Україна, 26% українців регулярно здійснюють онлайн-покупки, число осіб, які ніколи не здійснювали покупки через Інтернет, неухильно скорочується: з 24% у листопаді 2016 року до

15% у липні 2017 року. У Польщі здійснюють покупки он-лайн за останні три місяці на постійній основі 45% громадян, а з 25 млн інтернет-користувачів, 17,3 млн (69%) мали досвід електронних покупок [10].

За соціально-демографічними показниками, українські та польські онлайн-покупці практично ідентичні: 53% жінок, 47% чоловіків, переважно у віці 25–34 (близько 40%; частка всіх інших вікових сегментів не перевищує 26%).

Згідно із даними Similarweb.com [15] в Україні найбільш відвідуваними закордонними інтернет-ресурсами є Aliexpress.com, Amazon.com, Ebay.com, а локальними – Rozetka.com, Olx.com, Prom.ua. Загальна кількість українських користувачів, які відвідали трійку сайтів-лідерів, у липні 2017 року була на рівні 10,3 млн осіб, що становить 53,6 % від всієї інтернет-аудиторії.

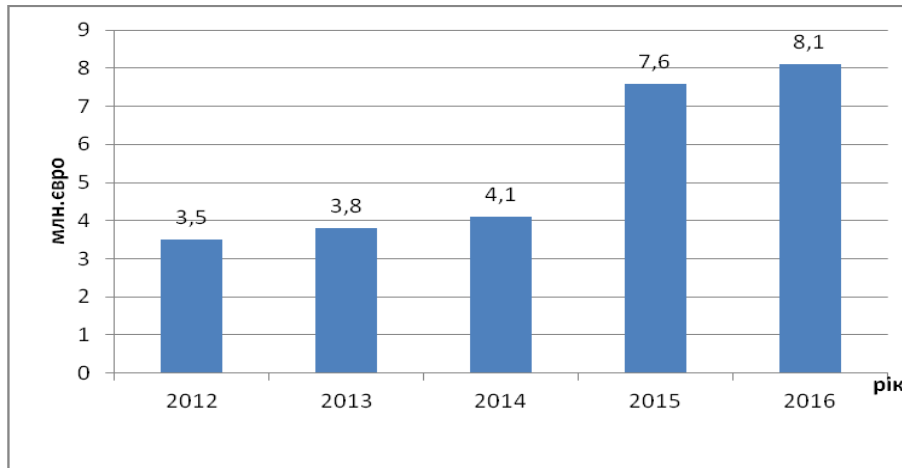


Рис. 3. Обсяг ринку електронної комерції в Польщі в 2012–2016 рр., млн євро

Джерело: розроблено на основі [16]

Проаналізувавши аналогічні дані польських сайтів, було встановлено, що структура найпопулярніших польських сайтів є дуже схожою до українських. Польські користувачі найчастіше відвідували Allegro.pl, Olx.pl, Otomoto.pl.

Найбільш активно здійснюють покупки в мережі українці у великих містах: Київ, Одеса, Харків, Львів, Дніпро. При цьому, жителі столиці переважно купують через інтернет професійне обладнання та інструменти, а також ліки. Одесити купували переважно одяг, взуття та аксесуари. Харків'яни цікавилися обладнанням, побутовою хімією, товарами для дому та саду. З Дніпра переважали заявки на автоустаткування, інструменти для будинку, а зі Львова – на кондитерські вироби та їх складові та на каву. В Польщі найбільш активними містами у плані електронної комерції є Варшава, Краків, Вроцлав, Гданськ та Перемишль. Можна зробити висновок, що у територіальному аспекті як в Польщі, так і в Україні електронна комерція розвивається в першу чергу у великих містах [12].

Найбільшими сегментами електронної комерції в Україні є електроніка і побутова техніка, fashion (одяг та взуття) та товари для дому. Ці категорії були драйверами розвитку електронної комерції в останні роки, проте темпи зростання обсягів їх реалізації поступово сповільнюються. За даними Gfk [12], швидко ростуть такі категорії, як продукти харчування / напої, інструменти, товари для хобі (в основному рукоділля), книги, товари для краси (в основному косметика) і здоров'я.

Як показує дослідження, в попередні роки «двигуном» інтернет-торгівлі кілька років поспіль були одяг, техніка і електроніка, то в 2017 році асортимент товарів, що купують в мережі, почав розширюватися. Так, слід відзначити зростання попиту на інструменти, в т.ч. для професійної діяльності, наприклад, на медичні інструменти та витратні матеріали, а також зріс попит на вузькоспеціалізовані товари, наприклад, для риболовлі, екстремальних видів спорту, живопису тощо.

Побутову техніку в Європі в середньому купують в мережі інтернет одна п'ята споживачів, наприклад, в Чехії даний показник є максимальним – 40%. Порівнюючи Польщу та Україну, варто відзначити, що 23,7% українців надають перевагу покупкам техніки в інтернет-магазинах, а поляки виявились у даному плані ще більш консервативними, оскільки даний показник становив лише 18,4%. Зі зростанням рівня довіри споживачів до електронної комерції та удосконаленням логістичних процесів показник у перспективі буде зростати [1].

В Польщі структура реалізованих товарів через канали е-комерції є дещо відмінною, оскільки поляки найчастіше купують одяг та аксесуари, книги, диски, фільми, комп'ютерне забезпечення, аудіо та відео техніку, квитки для подорожей чи в розважальні заклади. В Україні комп'ютерне забезпечення купують набагато менше, оскільки значного розвитку набув «піратський» ринок.

Проаналізувавши статистичну інформацію та думки експертів, необхідно виокремити основні тренди електронної комерції, які характерні як для України, так і для Польщі:

Транскордонна торгівля. В Європі близько третини он-лайн-покупців здійснюють покупки у транскордонних магазинах. Серед українців також спостерігається збільшення обсягів покупок на закордонних сайтах, що обумовлено привабливим рівнем ціни та високою якістю продукції. За даними статистики Eurostat, 33 % он-лайн покупців здійснюють покупки за межами своєї країни. Даний тренд не повинні ігнорувати вітчизняні суб'єкти е-комерції та використовувати у повному обсязі можливості міжнародної торгівлі на шляху інтеграції у Європейський простір.

Експрес-доставка та раціональна логістика. Не враховуючи Росію, Україна є першою за площею країною в Європі, проте це не заважає поштовим операторам здійснювати доставку в найкоротші терміни 1-2 дні. Перспективами розвитку для підприємств е-комерції у даному напрямку є подальше скорочення часу до кількох годин.

Мультиканальність. Довела свою ефективність на практиці модель поєднання он-лайн та оф-лайн каналів продажу, що є виправданим для України, оскільки рівень довіри споживачів до операцій в мережі та високий рівень шахрайства, викликають бажання у клієнтів пересвідчитись у якості продукції в реальному магазині.

Збільшення частки оплати замовлення за допомогою платіжних карток та електронних гаманців. Враховуючи такі тенденції обов'язковим для суб'єктів електронної комерції є вбудовування у власний сайт функцій безготівкового розрахунку, оскільки 24% споживачів можуть відмовитись від здійснення покупки, якщо не матимуть можливості розрахуватись одразу за покупку. В 2017 році набирають популярності електронні гаманці, оскільки виступають альтернативним способом безготівкового розрахунку та дозволяють здійснювати оплату без надання даних платіжної картки. З точки зору безпеки, цей вид розрахунку дозволить розширити аудиторію інтернет-магазину. В Україні можна використати такі варіанти оплати, як MasterPass від MasterCard, V.me від Visa, Google Wallet, Bitcoin, ApplePay і, звичайно ж, PayPal [14]. Функціонал міжнародних платіжних систем є дещо обмеженим у зв'язку з існуванням конфліктних моментів з Національним банком України. В перспективі вирішення на законодавчому рівні проблем із застосуванням міжнародних платіжних систем дозволить швидше інтегруватись в міжнародну економічну систему.

Розширення асортименту товарів, які реалізуються через інтернет. Великої популярності набувають цифрові товари, програмне забезпечення, квитки та навіть продукти харчування.

Збільшення обсягів сектору мобільної комерції. На сьогодні, більше половини всього інтернет-трафіку забезпечується за рахунок користувачів мобільних телефонів, проте залишається проблема низької конверсії, оскільки багато користувачів незадоволені таким досвідом покупок.

Впровадження технологій «штучного інтелекту» у процеси електронної комерції, наприклад, застосування чат-ботів, які здатні спілкуватись з користувачами та вирішувати їх проблеми.

Застосування методів предиктивного аналізу, що передбачає використання значних обсягів даних, зібраних шляхом дослідження профілів та взаємодії користувачів, з метою розуміння звичок та вподобань користувачів для прогнозування їх наступних покупок.

Розвиток сектору електронної комерції B2B, що обумовлено тим, що підприємці не бажають переплачувати зайві кошти посередникам, а тому здійснюють пошук контрагентів самостійно в мережі, таким чином обходячи посередників.

Розвиток соціальної комерції. Підприємства все частіше використовують різного роду соціальні платформи для реалізації власних товарів та послуг, що спрощує доступ користувачів до покупок, крім того соціальні мережі стають потужним інструментом обміну інформацією між користувачами, що дозволяє швидко розповсюдити інформацію про власну продукцію.

Висновки. За результатами проведення порівняльного аналізу було встановлено, що ринки електронної комерції в Україні та Польщі є досить перспективними, оскільки темпи їх росту є одними з найвищих в Європі. За обсягом доходу від електронної комерції ринок Польщі є в декілька разів більшим за ринок України, проте порівняно з Польщею, Україна має нижчий відсоток проникнення інтернету, а отже з його зростанням буде масштабуватись і ринок електронної торгівлі. Перешкодами, що гальмують розвиток українського ринку, є: низький рівень довіри користувачів, недосконалість державного регулювання, неврегульованість механізмів захисту прав споживачів, невисокий рівень проникнення Інтернету, нестабільність валютного курсу та ін. Проте, за умови імплементації зарубіжного досвіду та урахування світових трендів вітчизняними суб'єктами електронної комерції, даний сектор буде активно розвиватись та водночас сприяти розвитку економіки країни в цілому.

Література

1. European e-commerce report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecommercefoundation.org/reports>
2. Офіційний сайт United Nations Department of Economic and Social Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://esa.un.org>
3. Дубовик Т.В. Інтернет-торгівля в Україні / Т.В. Дубовик // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 1 (87). – С. 20–29.

4. Квач Я. П. Сутність та розвиток електронної торгівлі в Україні: обліковий аспект / Я. П. Квач, О. Г. Дроздова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 2. – С. 33–40.
5. Плотніченко І.Б. Оцінка сучасного стану та тенденцій розвитку електронної комерції / І.Б. Плотніченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 15. Частина 4. – С. 149–153.
6. United Nations Conference on Trade and Development. (2015). Information economy report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1146>
7. Полях В. М. Електронна комерція: теоретико-правові засади та сучасний стан в Україні / В. М. Полях, Н. М. Кривошеєва, В. М. Клочко, О. М. Шарапова, Н. В. Чуйко // ScienceRise. – 2017. – № 5. – С. 11–17.
8. Офіційний сайт Internet World Stats [Електронний ресурс]. – Режим доступу : internetworldstats.com
9. Офіційний сайт Eurostat statistics explained – E-commerce statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-commerce_statistics.
10. Офіційний сайт Gfk [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gfk.com>.
11. Офіційний сайт Gemius [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gemius.com/>.
12. Офіційний сайт eMarketer [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.emarketer.com>.
13. Офіційний сайт Morgan Stanley Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.morganstanley.com>.
14. Офіційний сайт Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.forbes.com>.
15. Офіційний сайт Similarweb [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.similarweb.com/>
16. Офіційний сайт Ecommerce Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecommerce-europe.eu>.

References

1. European e-commerce report 2017. URL: <http://www.ecommercefoundation.org/reports>
2. United Nations Department of Economic and Social Affairs. URL: <https://esa.un.org>
3. Dubovyk T.V. Internet-torhivlia v Ukraini / T.V. Dubovyk // Visnyk KNTEU. – 2013. – 1 (87). – S. 20–29.
4. Kvach Ya. P. Sutnist ta rozvytok elektronnoi torhivli v Ukraini: oblikovyi aspekt / Ya. P. Kvach, O. H. Drozdova // Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriiia: Ekonomichni nauky. – 2015. – 2. – S. 33–40.
5. Plotnichenko I.B. Otsinka suchasnoho stanu ta tendentsii rozvytku elektronnoi komertsii / I.B. Plotnichenko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2015. – Vypusk 15. Chastyna 4. –S. 149–153.
6. United Nations Conference on Trade and Development. (2015). Information economy report. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1146>
7. Poliakh V. M. Elektronna komertsiiia: teoretyko-pravovi zasady ta suchasnyi stan v Ukraini / V. M. Poliakh, N. M. Kryvosheieva, V. M. Klochko, O. M. Sharapova, N. V. Chuiko // ScienceRise. – 2017. – 5. – S. 11–17.
8. Internet World Stats. URL: internetworldstats.com
9. Eurostat statistics explained – E-commerce statistics. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-commerce_statistics.
10. Gfk . URL: <http://www.gfk.com>.
11. Gemius. URL: <http://www.gemius.com/>.
12. eMarketer. URL: <https://www.emarketer.com>.
13. Morgan Stanley Research. URL: <https://www.morganstanley.com>.
14. Forbes. URL: <https://www.forbes.com>.
15. Similarweb. URL: <https://www.similarweb.com/>
16. Ecommerce Europe. URL: <https://www.ecommerce-europe.eu>.

Рецензія/Peer review : 06.01.2018
Надрукована/Printed : 13.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Денисюк О.М.

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ РИНКУ ОКРЕМИХ ВИДІВ ГНУЧКОГО ПАКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В роботі проаналізовано динаміку та особливості розвитку окремих сегментів ринку гнучкого пакування (стретч-плівки, поліолефінової плівки, клейкої стрічки). Визначено основні фактори, які впливатимуть на розвиток цих сегментів у перспективі.

Ключові слова: гнучке пакування, ринок стретч-плівки, ринок поліолефінової плівки, ринок клейкої стрічки.

PUNIN Y.

State University Kyiv National Economic University Vadym Hetman

SOME SEGMENTS OF UKRAINIAN FLEXIBLE PACKAGING MARKET TRENDS

The global flexible packaging market has a steady upward trend. The development of the domestic flexible packaging market, in general, corresponds to world trends, but, at the same time, has its own characteristics that require research. The aim is analysis of Ukrainian flexible packaging market (some segments) main dynamics indicators (stretch film market, polyolefin film market, scotch tape market), factors and prospects for their development. Internal stretch film market grew in 2016 by 3,1% compare with 2013. Export of stretch film decreased in 2,2 times, which is stipulated first of all by loss of the Russian market. Stretch-film import is renovated more rapidly, its volume in 2016 almost achieved the level of 2013. We can define such trend in this segment as a reduction of tape thickness, provided that other properties remain the same, including safe storage. The segment of polyolefin film in Ukraine is presented only by the imported products. Demand on standard polyolefin film remains stable, and demand on premium product has high-elasticity, that is why it has been reduced almost twice during the deflationary economic situation. The market of sticky ribbon in Ukraine is also presented only by the imported products. In home market there has not been present a scotch tape because of its high price. Among the macroeconomic factors of influence on this market, the devaluation of the hryvnia has a significant impact, as segments of polyolefin film and adhesive tape are represented by imported products. On the other hand, the Deep and Comprehensive Free Trade Area of Ukraine with the EU has reduced the cost for importers of the above products from European countries. Thus, on the basis of the research we can see that the segments of stretch film, polyolefin film and scotch tape have quickly achieved the volume of those before crisis and have considerable potential, taking into account trends to increment of retail trade, e-commerce and logistics services volumes as well as amounts of the biggest food network outlets.

Keywords: flexible packaging, stretch film market, polyolefin film market, scotch tape market.

Постановка задачі. Ринок гнучкого пакування у світі має стійку тенденцію до зростання. Так аналітики Pira International очікують щорічне зростання даного ринку на 5% в об'ємному вираженні [1]. Аналітики Smithers Pira дають більш песимістичний прогноз, а саме, середньорічний приріст ринку на рівні 3,4% [2]. Загалом близько 75% світового використання споживчої гнучкої упаковки припадає на продукти харчування. З 2010 по 2015 рік середньорічний темп зростання гнучкого пакування для харчових продуктів складав 4% в натуральному виразі [3]. До 2019 року аналітики Euromonitor очікують найбільше зростання використання гнучкої упаковки для кондитерських виробів (+30 млрд. од. у порівнянні з 2014 роком), печива (+19 млрд од.), снєків (+12 млрд од.), випічки (+11 млрд од.) та локшини швидкого приготування (10 млрд од.) [3]. Розвиток вітчизняного ринку гнучкого пакування, в цілому, відповідає світовим трендам, але, водночас, має свої особливості, які потребують дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Слід зазначити, що проблематика розвитку ринку гнучкого пакування та окремих його сегментів залишається мало дослідженою. Так, дослідженню вітчизняного ринку упаковки в цілому присвячені праці В.М. Кривошея, Л.П. Шендерівської. Безпосередньо ринок гнучкого пакування досліджує О.В. Воскобоева.

Виділення невирішених частин. Саме нестача аналітичних досліджень вітчизняного ринку гнучкого пакування та окремих його сегментів визначає актуальність нашого дослідження.

Формулювання цілей. Метою статті є аналіз динаміки основних показників окремих сегментів ринку гнучкого пакування (стретч-плівки, поліолефінової плівки та клейкої стрічки), факторів та перспектив їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У таблиці 1 нами узагальнено динаміку виробництва окремих видів пакувальних матеріалів за даними Державної служби статистики України. На цій основі можемо зробити висновок про скорочення обсягу виробництва гнучких пакувальних матеріалів за аналізований період на 52,7 тис. т, або 21,7%, що відповідає в цілому загальному економічному спаду виробництва в країні.

Скорочення потреби у пакувальних матеріалів у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва та торгівлі відповідно позначилось і на показниках експорту та імпорту окремих видів гнучкої упаковки (табл. 2). За даними табл. 2 можемо зробити висновок про скорочення обсягу імпорту на 30 тис. т або на 20,8%, що також пов'язано зі збільшенням вартості імпортованої продукції у зв'язку з девальвацією гривні та скороченням потреби у

пакувальних матеріалах на внутрішньому ринку. Експорт окремих видів пакувальних матеріалів скоротився вдвічі або на 23 тис. т у абсолютному вираженні, що пов'язано, в першу чергу, із втратою російського ринку та присутності на міжнародному ринку більш дешевої продукції з Китаю.

Таблиця 1

Динаміка виробництва окремих видів гнучких пакувальних матеріалів в Україні, тис. т

Гнучкі пакувальні матеріали	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення 2016 року до 2013 року	
					абсолютне, тис. т	темپ приросту, %
Плити, листи, плівка, фольга і стрічки, з пластмас, неармовані або не з'єднані з іншими матеріалами	223	184	177	166	-57	-25,6
Плити, листи, плівка, фольга і стрічки, інші, з пластмас поруватих	24,4	24,6	19,1	23	-1,4	-5,7
Плити, листи, плівка, фольга і стрічки, інші, з пластмас не поруватих	15,8	14,7	13,9	17	1,2	1,1
Разом	263,2	223,3	210	206	-57,2	-21,7

Джерело: побудовано на основі [4]

Таблиця 2

Динаміка експорту та імпорту окремих видів гнучких пакувальних матеріалів в Україні, тис. т

Гнучкі пакувальні матеріали	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення 2016 року до 2013 року	
					абсолютне, тис. т	темپ приросту, %
Імпорт, в т.ч.	144	118	103	114	-30	-20,8
3919 Плити, листи, смужки, стрічки, плівки з пластмас	22	18	16	20	-2	-9
3920 Інші вироби з пластмаси (плити, листи, плівки, стрічки, пластини)	122	100	87	94	-28	-23
Експорт, в т.ч.	46	28	27	23	-23	-50
3919 Плити, листи, смужки, стрічки, плівки з пластмас	2	2	1	1	-1	-50
3920 Інші вироби з пластмаси (плити, листи, плівки, стрічки, пластини)	44	26	26	22	-22	-50
Сальдо	-98	-90	-76	-91	-	-

Джерело: побудовано на основі [5]

Далі проаналізуємо ситуацію в окремих сегментах ринку гнучкої упаковки - стретч-плівки, поліолефінової плівки та клейкої стрічки. У таблиці 3 наведено розраховані нами основні показники ринку стретч-плівки в Україні. За наведеними даними таблиці 3 можемо зробити, що внутрішній ринок стретч-плівки зріс у порівнянні навіть з докризовим 2013 роком на 3,1%. Натомість обсяг експорту скоротився у 2,2 рази, що також було пов'язано, в першу чергу, із втратою російського ринку. Більш швидкими темпами відновлюється імпорт стретч-плівки, обсяг якого у 2016 році майже повернувся до рівня 2013 року, що пов'язано з відновленням обсягів торгівлі.

Таблиця 3

Динаміка основних показників ринку стретч-плівки в Україні, тис. т

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення 2016 року до 2013 року	
					абсолютне, тис. т	темп приросту, %
Обсяг виробництва	36	30	26	30	-6	-16,7
Обсяг імпорту	2,6	1,5	1,6	2,4	-0,2	-7,6
Обсяг експорту	13	10	5	6	-5	-53,8
Обсяг внутрішнього ринку	25,6	21,5	19,4	26,4	0,8	3,1

Джерело: власні розрахунки на основі даних Державної служби статистики України

Слід зазначити, що внутрішньому ринку стретч-плівки відбувається поступова зміна в асортиментній структурі (рис. 1).

Так, за аналізований період, стабільно зменшується частка стандартних стретч-плівок та зростає частка тонких плівок. Тобто можемо визначити такий тренд на ринку як зменшення товщини плівки, за умови збереження інших її властивостей, що забезпечують виконання нею функцій безпечного зберігання. Використання тонких плівок дозволяє зменшити витрати на пакування до 25%. Слід зазначити, що тонка та посилена плівка переважно імпортується, а вітчизняні виробники пропонують на ринку стандартну плівку за відносно низькою ціною.

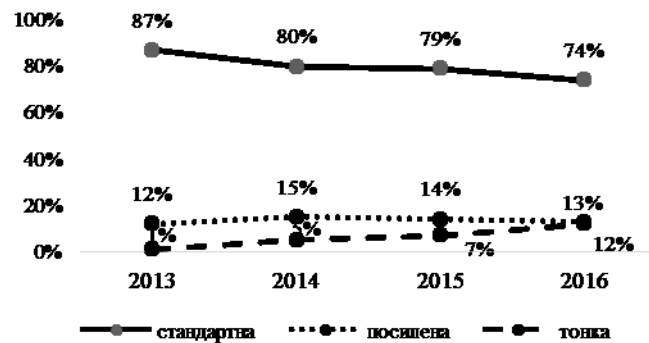


Рис. 1. Динаміка частки різних типів стретч-плівки на вітчизняному ринку

Джерело: власні розрахунки на основі дослідження ринку.

Потенціал подальшого розвитку сегменту стретч-плівки визначається низьким рівнем показника споживання стретч-плівки на 1 жителя. У 2016 році цей показник в Україні склав 0,66 кг, тоді як в країнах ЄС він складає в середньому 1 кг.



Рис. 2. Динаміка обсягу внутрішнього ринку поліолефінової плівки, т

Джерело: власні розрахунки на основі дослідження ринку.

Сегмент поліолефінової плівки в Україні представлений лише імпортною продукцією. Відсутність власного виробництва зумовлена невеликим обсягом попиту на таку плівку через її високу вартість, а також наявністю виробництва у Китаї, собівартість якого нижче.

Стабільним залишається попит на стандартну поліолефінову плівку, а попит на преміум продукт є високоеластичним, тому знизився майже вдвічі під час кризової економічної ситуації. У перспективі слід сподіватися на відновлення попиту, що відбудеться лише за умов збільшення обсягів промислового виробництва в країні.

Ринок клейкої стрічки в Україні також представлений тільки імпортною продукцією. Слід зазначити, що деякі вітчизняні компанії називають себе виробниками клейкої стрічки, в той час як вони тільки купують її рулони та мають обладнання для порізки на рулони меншого розміру. Основним постачальником клейкої стрічки також є Китай. Клейку стрічку розрізняють, як правило, за типом клею, який використовується – акриловий на водній основі, каучуковий та синтетичний каучуковий. На вітчизняному ринку каучукова клейка стрічка відсутня через свою високу вартість. Динаміку імпорту клейкої стрічки наведено на рис. 3. Практично вся вона виготовлена на акриловому клеї, і тільки близько 1,2% складає клейка стрічка, яка виготовлена на основі каучукового клею.

Серед факторів, які визначатимуть подальше зростання досліджуваних сегментів слід, в першу чергу, вказати на зростання обороту роздрібною торгівлі в цілому та продовольчих товарів зокрема. У 2016 році оборот роздрібною торгівлі зріс на 40% у порівнянні з 2013 роком і досяг 1175,3 млрд грн. Питома продовольчих товарів складає 41% [4]. Найбільші продовольчі торгові мережі також активно збільшують кількість торгових точок. За даними GT Partners Ukraine за темпами зростання у 2016 лідирують такі продовольчі торгові мережі компаній АТБ (+111 магазинів), Fozzy Group (+59 магазинів), Volwest Group (+50 магазинів), ОПТТОРГ-15 (+36 магазинів), Львівхолд (+8 магазинів) [6]. Не менш ваговим фактором розвитку сегментів стретч-плівки, поліолефінової плівки та клейкої стрічки є зростання обсягів електронної торгівлі та відповідно посилок. Так згідно дослідження European B2C E-commerce Report 2016, Україна характеризується найвищим темпом зростання обсягів електронної торгівлі в Європі (+35% у порівнянні з 2014 роком) [7]. Ще одним фактором зростання попиту на продукції досліджуваних сегментів ринку гнучкого пакування є зростання обсягу надання логістичних послуг. Обсяг реалізованих послуг за напрямом «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» у 2016 році зріс у 2 рази у порівнянні з 2013 роком і склав 254 млрд. грн [4].

Серед макроекономічних факторів впливу на даний ринок значний вплив мала девальвація гривні, оскільки сегменти поліолефінової плівки та клейкої стрічки представлені імпортною продукцією. З іншого

боку, Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі України з ЄС, зменшила вартість для імпортерів вказаної вище продукції з країн Європи.

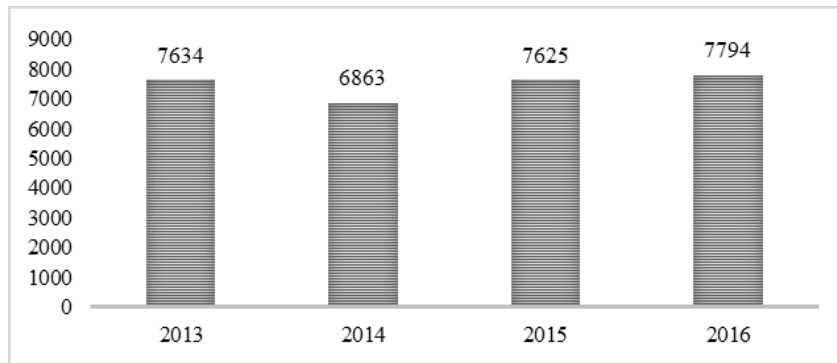


Рис. 3. Динаміка обсягу імпорту клейкої стрічки в Україну, тис. т

Джерело: власні розрахунки.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного аналізу можемо зробити висновок, що сегменти стретч-плівки, поліолефінової плівки та клейкої стрічки у порівнянні з іншими ринками товарів виробничо-технічного призначення швидко повернулись до докризового обсягу і мають значний потенціал для подальшого розвитку, зважаючи на тенденції до зростання обсягів роздрібною торгівлі, електронної торгівлі та логістичних послуг, кількості торговельних точок найбільших продовольчих торгових мереж.

Подальші дослідження будуть спрямовані на аналіз маркетингової діяльності виробників та дистриб'юторів стретч-плівки, поліолефінової плівки та клейкої стрічки в Україні.

Література

1. Global Packaging Trends 2015 - Global Growth Markets for Packaging [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pmmi.files.cms-plus.com/AnnualMeeting/2015/Margulies.pdf>
2. Insight: Four key trends driving flexible packaging [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smitherspira.com/resources/2015/september/insight-four-key-trends-driving-flexible-packaging>
3. Packaging: market and challenges in 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.all4pack.com/content/location/136757>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/>
6. Топ-10 продуктових мереж України за кількістю магазинів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rau.ua/uk/novyni/top-10-produktovyh-setej-2/>
7. Ecommerce in Europe to reach €509.9 billion in 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ecommercenews.eu/ecommerce-europe-reach-e509-9-billion-2016/>

References

1. Global Packaging Trends 2015 - Global Growth Markets for Packaging [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://pmmi.files.cms-plus.com/AnnualMeeting/2015/Margulies.pdf>
2. Insight: Four key trends driving flexible packaging [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.smitherspira.com/resources/2015/september/insight-four-key-trends-driving-flexible-packaging>
3. Packaging: market and challenges in 2016 [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <https://www.all4pack.com/content/location/136757>
4. Ofitsiyyny sayt derzhavnoyi sluzhby statystyky v Ukrayini [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Ofitsiyyny sayt derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <http://sfs.gov.ua/>
6. Top-10 produktovykh merezh Ukrayiny za kilkisty mahazyniv [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <https://rau.ua/uk/novyni/top-10-produktovyh-setej-2/>
7. Ecommerce in Europe to reach € 509.9 billion in 2016 [Elektronnyy resurs]. - Rezhym dostupu: <https://ecommercenews.eu/ecommerce-europe-reach-e509-9-billion-2016/>

Рецензія/Peer review : 12.12.2017

Надрукована/Printed : 07.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Федорченко А.В.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ РИНКІВ

Розглянуто існуючі підходи до побудови системи показників для оцінки стану фармацевтичних ринків; сформовано та деталізовано групи факторів зовнішнього середовища, які дозволяють провести аналіз тенденцій формування та розвитку регіональних фармацевтичних ринків; визначено особливості внутрірегіональної взаємодії на ринках фармацевтичної продукції; обґрунтовано необхідність створення регіональних фармацевтичних кластерів.

Ключові слова: регіональний фармацевтичний ринок, фактори розвитку фармацевтичного ринку, регіональний фармацевтичний кластер.

ANALYSIS OF TRENDS FOR FORMATION AND DEVELOPMENT OF REGIONAL PHARMACEUTICAL MARKETS

The existing approaches in domestic and foreign practice to the construction of a system of indicators for assessing the state of the pharmaceutical markets are considered. It is suggested to analyze the tendencies of formation and development of regional pharmaceutical markets by using four groups of environmental factors - demographic, economic, pharmaceutical and environmental; and it is substantiated that, depending on the level and depth of research, each of the indicators can be detailed. It is established that the modern regional pharmaceutical market as a complex social and economic system is characterized by cooperation and consolidation of four groups of participants (manufacturers and sellers of pharmaceutical products, research institutions that are engaged in the creation and introduction of new types of drugs, medical workers who develop treatment regimens and appoint medicines; end consumers of pharmaceutical products), the interaction between which may take different forms; In addition, the role of the state as a social guarantor and regulatory regulator of the market is important. It is proved that the use of public-private partnership tools and cluster forms of interaction is an important way of preserving the available resource potential of the pharmaceutical industry and its effective implementation. The ability to combine and meet the interests of different participants in the process of intra-regional interaction transforms pharmaceutical clusters into an integral part of the development of the regional pharmaceutical market. Having established that the formation of pharmaceutical clusters in the region should be preceded by a number of conditions, it was concluded that the use of motivational tools by regional authorities for the formation of territorial-sectoral associations was made.

Keywords: regional pharmaceutical market, factors of development of the pharmaceutical market, regional pharmaceutical cluster

Постановка проблеми. Регіональний фармацевтичний ринок є складною соціально-економічною системою, динамічний розвиток якої забезпечується, перш за все, за рахунок зростаючого попиту населення регіону на продукцію фармацевтичної галузі, і як наслідок, потребою у постійному вдосконаленні товарного асортименту. Формування фармацевтичного ринку відбувається, з однієї сторони, під впливом державної соціальної політики, яка спрямована на забезпечення населення доступними лікарськими засобами, з іншої, – завдяки прагненню фармацевтичних підприємств зберегти свої ринкові позиції в умовах високого рівня конкуренції із іноземними та вітчизняними виробниками фармацевтичної продукції. Саме тому у більшості країн світу регіональні фармацевтичні ринки демонструють порівняно вищі темпи зростання порівняно з іншими видами ринків, адже навіть за умови низької купівельної спроможності населення витрати на лікарські засоби та медичні препарати є суттєвою статтею сімейних видатків. Крім того, погоджуємось з Філатовою Ю.М., яка виділяє ще дві причини збільшення обсягів споживання на фармацевтичному ринку: загальне зростання рівня захворюваності, обумовлене погіршенням екологічної ситуації, прогресією хвороб та посиленням впливу техногенних факторів; тенденція «старіння населення» в індустріально розвинених країнах [1, с. 169].

Існує багато чинників, які впливають на обсяги споживання фармацевтичної продукції, і як наслідок, визначають тенденції формування та розвитку регіональних фармацевтичних ринків. Відсутність єдності серед вітчизняних та зарубіжних науковців щодо їх оцінки та визначення характеру впливу на поведінку суб'єктів ринку в процесі їх взаємодії обумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання формування та розвитку регіональних фармацевтичних ринків були предметом вивчення таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Баїмбетова О., Бушина Н., Горлов В., Дрьомова Н., Костріцина Я., Лопастейська Л., Махатова А., Репрінцева С., Філатова Ю, Щетко В., що знайшло відображення у наукових працях [1–9]. Відмінність підходів щодо формування системи показників для оцінки стану ринку та визначення тенденцій його розвитку обумовили проведення додаткових досліджень у цьому напрямку.

Мета статті полягає у аналізі тенденцій формування та розвитку регіональних фармацевтичних ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки стану регіональних фармацевтичних ринків вітчизняні та зарубіжні науковці пропонують використовувати різні системи показників, які в тій чи іншій мірі відображають соціальні, економічні, екологічні та інші аспекти діяльності економіки регіону, і суттєво впливають на розвиток ситуації на ринках збуту фармацевтичної продукції. Наприклад, Горлов В.В., проводячи оцінку фармацевтичного ринку Росії, прогнозує його подальший розвиток під впливом соціально-демографічних, технологічних, економічних та політичних факторів. Аналізуючи соціально-демографічну складову, науковець відмічає, що зростання доходів населення підвищує вимоги до якості медичних препаратів; крім того, в країні щороку збільшується кількість хворих людей та інвалідів. Необхідність врахування технологічних факторів при оцінці стану фармацевтичних ринків дослідник обґрунтовує важливістю переходу вітчизняних підприємств на нові стандарти якості. Щодо економічної складової, то зростання ВВП та економічна стабільність позитивно вплинуть на інвестиційний клімат країни та в кінцевому випадку обумовлять консолідацію всіх учасників фармацевтичного ринку. Нарешті, основним політичним фактором Горлов В.В. вважає фінансування регіональними програмами додаткового пільгового забезпечення, зокрема, таких категорій населення, як діти та вагітні [2, с. 26-27].

Філатова Ю.М., аналізуючи сучасний стан світового фармацевтичного ринку, відмічає, що споживання лікарських засобів перебуває в залежності від таких факторів, як: рівень розвитку медицини у різних країнах, організації та економічної спроможності систем охорони здоров'я, культурного і соціального середовища суспільства, активності виробників лікарських засобів на ринку, мислення і дій споживачів-пацієнтів [1, с. 167].

Лопастейська Л.Г., досліджуючи розвиток механізму регулювання фармацевтичного ринку в регіоні, розглядає дві групи факторів впливу – економіко-правові, у складі яких виділяє економічні і організаційно-нормативні, та медико-соціальні, які формуються з медичних та соціокультурних чинників. Науковець відмічає, що державний нагляд за фармацевтичною діяльністю здійснюється через безпосередній зв'язок з соціокультурними факторами, водночас рівень державного регулювання регіонального фармацевтичного ринку залежить від економічного розвитку країни, адже економіко-правові фактори визначають рівень проведення державної реєстрації, державних закупівель, сертифікації медичних препаратів, ліцензування фармацевтичної продукції [3, с. 24-25].

Дрьомова Н.Б., Бушина Н.С., досліджуючи вплив соціально-економічних факторів на розвиток потенціалу регіонального фармацевтичного ринку, аналізують 29 показників, які характеризують: демографічну ситуацію; рівень життя населення (визначає наявність платоспроможного попиту); рівень медичного обслуговування; стан здоров'я населення; доступність до фармацевтичної продукції; рівень економічного розвитку регіону [4, с. 781].

Загалом, проведений аналіз праць науковців показав, що дослідження тенденцій формування та розвитку регіональних фармацевтичних ринків проводиться шляхом виділення груп факторів впливу зовнішнього середовища, склад та кількість яких визначаються якістю проведеного дослідження. Без сумніву, враховуючи відкритість та високу динамічність формування фармацевтичного ринку в регіоні, даний аналіз є змістовним та дозволяє зробити висновки про рівень та напрями державного регулювання фармацевтичною галуззю; а визначення пріоритетних факторів дозволить виявити основні складові державної регіональної політики у сфері забезпечення населення лікарськими засобами. Проте варто констатувати, що зазвичай при проведенні аналізу науковці зустрічаються з певними обмеженнями, які пов'язані з відсутністю інтегрованої бази даних по регіональних фармацевтичних ринках. Труднощі виникають і при обробці даних, хоча, звичайно, застосування сучасних обчислювальних технологій дозволяє їх подолати та збільшити оперативність розрахунків. Виходячи з обумовленого, доцільним вважаємо проводити дослідження стану та тенденцій розвитку ринку не за всією сукупністю факторів (показників) одночасно, а поступово по групах, додаючи на кожному етапі дослідження найбільш значну для оцінки стану фармацевтичного ринку групу показників.

На нашу думку, проводячи аналіз тенденцій формування та розвитку регіональних фармацевтичних ринків, першочергово потрібно оцінювати вплив таких груп факторів: демографічні, економічні, медико-фармацевтичні та екологічні. Без сумніву, демографічні чинники відображають емісію регіональних фармацевтичних ринків, оскільки населення є основним споживачем фармацевтичної продукції. Про важливість демографічних тенденцій у формуванні світового попиту на лікарські засоби зазначається і в докладі «Global Outlook for Medicines Through 2018» компанії «IMS Institute for Healthcare Informatics», яка здійснила прогноз розвитку світового фармацевтичного ринку до 2018 року. На думку дослідників, зростання обсягів споживання ліків у розвинених країнах будуть стимулювати хронічні захворювання та хвороби, пов'язані зі старінням населення. Драйвером зростання на фармацевтичних ринках, що розвиваються, стане збільшення населення у поєднанні з покращенням доступу до медичної допомоги [5].

До основних індикаторів групи демографічних факторів пропонуємо віднести: питому вагу населення регіону у загальній чисельності населення країни; коефіцієнт природного приросту населення; коефіцієнт міграційного приросту; кількість пенсіонерів у розрахунку на 1000 населення; кількість інвалідів у розрахунку на 1000 населення; рівень захворюваності. На думку аналітиків, найбільш інтенсивним споживанням фармацевтичних препаратів характеризуються регіони з високою питомою вагою у загальній

чисельності населення, високими значеннями коефіцієнтів демографічного навантаження, високим рівнем захворюваності, тобто позитивна динаміка цих показників позитивно впливає на розвиток регіонального фармацевтичного ринку. Залежно від рівня складності дослідження кожен з показників може бути додатково деталізований. Наприклад, якщо досліджується ринок продажу певного виду медичних засобів чи препаратів, крім загального рівня захворюваності, доцільно проаналізувати континент хворих, які їх використовують, ступінь поширення хвороби, якість медичного обслуговування цієї категорії населення, забезпеченість населення фармацевтичними засобами чи препаратами цієї групи тощо.

Економічні фактори формують купівельну спроможність потенційних споживачів фармацевтичної продукції, та визначають їх поведінку на фармацевтичному ринку. Як показує практика, обсяг споживання ліків в Україні на сьогоднішній день визначається не стільки рівнем захворюваності населення та потребами системи охорони здоров'я в лікарських засобах, скільки доходами і купівельною спроможністю пацієнтів, тобто економічні чинники в ситуації, що склалася, мають більш сильний вплив на обсяги продажів на фармацевтичному ринку. Костріцина Я.В., проаналізувавши споживчу поведінку на фармацевтичному ринку Саратовської області (Росія), приходять трьох важливих висновків: по-перше, основними факторами вибору лікарських засобів є рекомендації лікаря та власний досвід, вибору аптеки – ціни на ліки та зручність розташування; по-друге, частота прийому ліків та обсяг бюджету, який виділяється на щомісячне придбання медикаментів, прямо залежать від самопочуття респондента; і по-третє, цінова доступність лікарських засобів прямо пропорційна доходу та обсягу їх споживання [6].

До основних індикаторів групи економічних факторів пропонуємо віднести: середньомісячна заробітна плата працівників; частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму; рівень безробіття; платні послуги на душу населення; грошові доходи на душу населення; грошові витрати на душу населення. Серед наведених показників тільки показники рівня безробіття та частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць нижче прожиткового мінімуму негативно впливають на обсяг продажів на фармацевтичному ринку і є факторами-дестимуляторами. Всі інші аналізовані показники здійснюють позитивний вплив на рівень споживання фармацевтичних препаратів і можуть бути розглянуті в якості показників привабливості регіональних ринків збуту.

Регіональні ринки фармацевтичних препаратів представлені не тільки індивідуальними споживачами, але й організаціями-споживачами, до яких відносять лікувально-профілактичні, санаторно-курортні, шкільні та дошкільні установи, заклади соціального захисту, медичні науково-дослідні інститути тощо, тому при оцінці стану ринку також пропонуємо досліджувати вплив медико-фармацевтичних факторів. На відміну від населення, для яких пріоритетними є цінові критерії при виборі лікарських засобів, і їх вплив на формування збутової політики на фармацевтичному ринку полягає у придбанні вже готових ліків, організації та установи медичного спрямування мають змогу прийняти активну участь у розробці медичних препаратів, формуванні обсягів продажу на ринку, виборі пріоритетних для продажу видів ліків та ін. До основних індикаторів групи медико-фармацевтичних факторів можна віднести (у розрахунку на 10000 населення): кількість лікарів усіх спеціальностей; кількість середнього медичного персоналу; кількість лікарняних ліжок; кількість відвідувань за зміну амбулаторно-поліклінічних закладів; кількість будинків-інтернатів для громадян похилого віку та інвалідів (дорослих і дітей); кількість аптек. У загальному, розглянуті фактори позитивно впливають на обсяги продажів на фармацевтичному ринку; крім того, залежно від рівня складності та напряму дослідження вони можуть бути більше деталізовані. Наприклад, проводячи діагностичний маркетинговий аналіз медичного персоналу, додатково вивчають рівень кваліфікації медичного персоналу, використовувани методику досліджень, схеми лікування тощо; при поглибленому дослідженні забезпеченості лікарняними ліжками можна проаналізувати їх кількість за видами хвороб та ін.; показник кількості аптек свідчить про доступність лікарських засобів для кінцевих споживачів.

Про важливість вивчення впливу екологічних факторів на формування регіонального фармацевтичного ринку неодноразово відмічалось у працях науковців, адже забруднення навколишнього середовища є одним з важливих чинників втрати здоров'я населенням. Наприклад, Репрінцева Є.В. у своєму дослідженні впливу факторів зовнішнього середовища на перспективи розвитку аптечних організацій справедливо відмічає, що несприятливе екологічне середовище є джерелом виникнення нових хвороби та розвитку нової патогенної мікрофлори (збудників хвороб) [7, с. 259]. Щетко В.А., аналізуючи тенденції розвитку світового ринку фармацевтичної продукції, зазначає, що негативний вплив екологічних факторів стимулює попит на нові лікарські засоби зміцнюючого та профілактичного призначення, причому зі зростанням рівня урбанізації, який обумовлює погіршення екологічної ситуації, попит на засоби імунного захисту населення від її негативного впливу буде зростати [8].

До основних індикаторів групи екологічних факторів пропонуємо віднести: викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення; викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря від автотранспорту; утворення відходів у розрахунку на одну особу. Розглянуті показники відображають антропогенне забруднення атмосфери, яке надає найбільш негативний вплив на здоров'я населення. За потреби залежно від мети дослідження аналізують також обсяги скидання

забруднених стічних вод у природні водні об'єкти, що дозволяє оцінити стан водних ресурсів. До забруднених стічних вод відносяться, перш за все, промислові або комунальні стоки, які містять забруднюючі речовини в кількості, що перевищує гранично допустимі норми. Також, крім наведених вище базових показників, при дослідженні екологічної ситуації, що склалася в регіоні, проводять дослідження таких факторів, як стан земельних ресурсів, стан лісових ресурсів, показники природоохоронних заходів, обсяги екологічних інвестицій, показники якісних змін стану компонентів середовища в регіонах тощо.

Загалом, на нашу думку, аналіз впливу демографічних, економічних, медико-фармацевтичних та екологічних факторів дозволяє у повній мірі проаналізувати зовнішні тенденції формування регіональних фармацевтичних ринків. Водночас, як складна соціально-економічна система, регіональний фармацевтичний ринок характеризується кооперацією чотирьох груп учасників, зокрема: виробників та продавців фармацевтичної продукції; науково-дослідних установ, які займаються створенням та впровадженням нових видів ліків; медичних працівників, які розробляють схеми лікування та призначають ліки; кінцевих споживачів фармацевтичної продукції; крім того, важливою є роль держави як соціального гаранта та нормативного регулятора ринку. Їх взаємодія залежно від складу учасників та поставленої мети може набувати різних форм, а отримані результати безпосередньо впливають на тенденції розвитку ринку в цілому.

Погоджуємось з Махатовою А., що найбільш сильними факторами, які характеризують динамічність та стійкість фармацевтичного ринку, і визначають загальні умови його розвитку, є: процеси кооперації і консолідації в галузі, та розвинені конкурентні відносини між товаровиробниками [9, с. 184]. Про важливість поєднання кооперації та конкуренції в процесі взаємодії усіх учасників фармацевтичного ринку, а також про необхідність пошуку внутрішніх джерел його зростання неодноразово наголошувалось у працях і інших вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема [1, 3, 5, 9]. Погоджуємось з науковцями, що використання інструментів державно-приватного партнерства та кластерних форм взаємодії є важливим способом збереження наявного ресурсного потенціалу фармацевтичної галузі та ефективної його реалізації. Можливість поєднання та задоволення інтересів різних учасників в процесі внутрірегіональної взаємодії перетворює фармацевтичні кластери на невід'ємну складову розвитку регіонального фармацевтичного ринку. Без сумніву, формуванню фармацевтичних кластерів в регіоні повинні передувати ряд умов, наприклад, зосередження на певній території медичних навчальних чи наукових закладів, або ж провідних фармацевтичних підприємств, які в майбутньому стануть ядром чи ініціатором територіально-галузевого утворення. З іншої сторони, участь держави в особі регіональних органів влади у кластеротворчих процесах у фармацевтичній галузі обумовлює необхідність застосування мотиваційних інструментів для формування територіально-галузових об'єднань, оскільки в майбутньому вигоди від такого способу інтеграції отримує кожна з сторін. Тому було б помилковим стверджувати, що тенденції розвитку фармацевтичного ринку не пов'язані з поведінкою його учасників чи стратегією розвитку регіону в цілому. І оскільки поєднання процесів кооперації та конкуренції є невід'ємними елементами функціонування регіонального фармацевтичного ринку, створення фармацевтичних кластерів, на нашу думку, є дієвим інструментом задоволення інтересів всіх суб'єктів регіону.

Враховуючи, що на формування і розвиток фармацевтичних ринків значний вплив здійснює державна соціальна політика, на нашу думку, регіональні органи влади повинні активно використовувати інструменти кластерної політики з метою:

- формування необхідних умов для створення фармацевтичних кластерів;
- забезпечення ефективної підтримки кластерних проектів у фармацевтичній галузі;
- реалізації дієвої методичної, інформаційно-консультативної та освітньої підтримки створених фармацевтичних кластерів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Регіональний фармацевтичний ринок володіє властивими лише йому ознаками формування та розвитку, що обумовлене, перш за все, соціальною значимістю реалізованих товарів. Лікарські засоби та медичні препарати є невід'ємною частиною сімейних видатків, обсяги споживання яких залишаються порівняно незмінними при зменшенні купівельної спроможності споживачів. Саме цим обумовлені вищі темпи зростання регіональних фармацевтичних ринків у порівнянні з іншими видами ринків. Існує багато чинників, які впливають на обсяги споживання фармацевтичної продукції, і як наслідок, визначають тенденції формування та розвитку регіональних фармацевтичних ринків. У роботі до найбільш значимих груп факторів, які дозволяють проаналізувати стан регіональних фармацевтичних ринків, було віднесено: демографічні, економічні, медико-фармацевтичні та екологічні. Їх аналіз показав, що залежно від рівня та глибини дослідження склад показників може відрізнятися між собою. Об'єктивні процеси кооперації та консолідації, які спостерігаються у фармацевтичній галузі, обумовили використання інструментів державно-приватного партнерства, зокрема, кластерних технологій, для виявлення нових джерел конкурентних переваг. За результатами дослідження встановлено, що можливість поєднання та задоволення інтересів різних учасників в процесі внутрірегіональної взаємодії перетворює фармацевтичні кластери на невід'ємну складову розвитку регіонального фармацевтичного ринку.

Література

1. Филатова Ю.М. Современное состояние мирового фармацевтического рынка / Ю.М. Филатова // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – № 1-1. – С. 167–175
2. Горлов В.В. Состояние фармацевтического рынка России и показатели эффективности производственной деятельности фармацевтических организаций / В.В. Горлов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 7. – С. 22–27.
3. Лопастейская Л.Г. Развитие механизма регулирования фармацевтического рынка в регионе / Л.Г. Лопастейская ; под науч. ред. В.В. Кузнецова. – Ульяновск : УлГТУ, 2014. – 158 с.
4. Дрёмова Н.Б. Исследование влияния социально-экономических факторов на развитие количественного потенциала регионального фармацевтического рынка / Н.Б. Дрёмова, Н.С. Бушина // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12 (часть 4) – С. 779–783.
5. Баимбетова О. Прогноз развития мирового фармацевтического рынка до 2018 года [Электронный ресурс] / О. Баимбетова // Фармацевтическое обозрение Казахстана. – 28.05.2015. – Режим доступа : <https://www.pharm.reviews/analitika/item/42-prognoz-razvitiya-mirovogo-farmatsevticheskogo-rynka-do-2018-goda>
6. Кострицына Я.В. Потребительское поведение на фармацевтическом рынке [Электронный ресурс] / Я.В. Кострицына. – Режим доступа: <https://medconfer.com/node/5883>
7. Репринцева Е.В. О влиянии факторов внешней среды на перспективы развития аптечных организаций / Е.В. Репринцева // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – № 2. – С. 258–262.
8. Щетко В.А. Тенденции развития мирового рынка фармацевтической продукции [Электронный ресурс] / В.А. Щетко // Журнал международного права и международных отношений. – 2014. – № 2. – Режим доступа : <http://www.evolutio.info/content/view/2259/235/>
9. Махатова А. Сравнительный анализ эффективности управления деятельностью фармацевтических компаний в Республике Казахстан / А. Махатова // Известия Национальной Академии наук Республики Казахстан. – 2014. – № 1. – С. 183–190.

References

1. Filatova YU.M. Sovremennoe sostoyanie mirovogo farmacevticheskogo rynka / YU.M. Filatova // Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki. – 2016. – № 1-1. – S. 167–175
2. Gorlov V.V. Sostoyanie farmacevticheskogo rynka Rossii i pokazateli ehffektivnosti proizvodstvennoj deyatel'nosti farmacevtichesk ih organizacij / V.V. Gorlov // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. – 2013. – № 7. – S. 22–27.
3. Lopastejskaya L.G. Razvitie mekhanizma regulirovaniya farmacevticheskogo rynka v regione / L.G. Lopastejskaya ; pod nauch. red. V.V. Kuznecova. – Ul'yanovsk : UIGTU, 2014. – 158 s.
4. Dryomova N.B. Issledovanie vliyaniya social'no-ehkonomicheskikh faktorov na razvitie kolichestvennogo potenciala regional'nogo farmacevticheskogo rynka / N.B. Dryomova, N.S. Bushina // Fundamental'nye issledovaniya. – 2014. – № 12 (chast' 4) – S. 779–783.
5. Baimbetova O. Prognoz razvitiya mirovogo farmacevticheskogo rynka do 2018 goda [Elektronnyj resurs] / O. Baimbetova // Farmaceuticheskoe obozrenie Kazahstana. – 28.05.2015. – Rezhim dostupa : <https://www.pharm.reviews/analitika/item/42-prognoz-razvitiya-mirovogo-farmatsevticheskogo-rynka-do-2018-goda>
6. Kostritsyna YA.V. Potrebitel'skoe povedenie na farmacevticheskom rynke [Elektronnyj resurs] / YA.V. Kostritsyna. – Rezhim dostupa: <https://medconfer.com/node/5883>
7. Reprinceva E.V. O vliyanii faktorov vneshnej sredy na perspektivy razvitiya aptechnyh organizacij / E.V. Reprinceva // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. – 2017. – № 2. – S. 258–262.
8. SHCHetko V.A. Tendencii razvitiya mirovogo rynka farmacevticheskoy produkcii [EHlektronnyj resurs] / V.A. SHCHetko // ZHurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnyh otnoshenij. – 2014. – № 2. – Rezhim dostupa : <http://www.evolutio.info/content/view/2259/235/>
9. Mahatova A. Sravnitel'nyj analiz ehffektivnosti upravleniya deyatel'nost'yu farmacevticheskikh kompanij v Respublike Kazahstan / A. Mahatova // Izvestiya Nacional'noj Akademii nauk Respubliki Kazahstan. – 2014. – № 1. – S. 183–190.

Рецензія/Peer review : 15.12.2017
Надрукована/Printed : 12.02.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Благун І.С.

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК НАПРЯМ СУЧАСНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглядається процес становлення, розвитку транскордонного співробітництва між Україною та Європейським Союзом, досліджуються основні форми, напрямки такої співпраці, перешкоди та переваги. Визначається роль транскордонного співробітництва, яке є важливим не лише як інструмент розвитку прикордонних територій, а й як чинник розвитку і стабільності економічної системи держави.

Ключові слова: міжнародні відносини, транскордонне співробітництво, євро регіон, співробітництво, ЄС.

YAREMENKO O.

Khmelnitsky National University

CROSS-BORDER COOPERATION AS A DIRECTION OF MODERN EXTERNAL ECONOMIC POLICY

The article examines the process of formation, development of cross-border cooperation between Ukraine and the European Union, examines the main forms, directions of such cooperation, obstacles and advantages. Determined the role of cross-border cooperation, which is important, not only as an instrument for the development of border areas, but also as a factor in the development and stability of the state's economic system. The author analyzes the main problems of cross-border cooperation of Ukraine under the current conditions, analyzes the tasks, factors influencing the development of the border regions of Ukraine, as well as priorities. The author argues that the advantageous geopolitical placing of Ukraine has the considerable not realized potential in part of adjusting of general collaboration in her frontier territories in an economic complex; the accumulated world experience of effective cross-border collaboration of regions witnessed about his possibility realization in Ukraine by the input of row of international projects in her frontier areas in the different spheres of vital functions of society. It accordingly creates the real possibilities for an input and effective use of potential of Ukraine of cross-border collaboration as regions so countries on the whole. Development of cross-border collaboration has the opportunity accelerate the processes of smoothing of quality of life of population of frontier territories to the middle European level and assist the achievement of free motion of commodities, people and capitals through a border. It assists mobilization of local resources and increase of efficiency of their use also, does possible to combine effort for the decision of general issues in a cross-border region.

Key words: international relations, cross-border cooperation, Euroregion, cooperation, EU.

Постановка проблеми. Транскордонні відносини і транскордонне співробітництво – це невід’ємна складова, підсистема сучасної системи міжнародних відносин. Поняття транскордонного співробітництва в сучасному його розумінні виникло відносно недавно — в середині минулого століття, коли регіони країн Європи почали відігравати самостійну роль у міжнародних відносинах, їм надавались ширші права у здійсненні міжнародного співробітництва на локальному рівні, де основну роль відіграють вже не держави, а окремі регіони, важливою складовою розвитку яких є транскордонне співробітництво. Транскордонне співробітництво передбачає спільні дії держав-сусідів, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між їх територіальними громадами, місцевими і регіональними органами державної, зокрема, виконавчої влади у межах компетенцій, визначених їх національним законодавством, що є актуальним і для України.

Аналіз останніх досліджень. Значну увагу питанням транскордонного співробітництва приділяють такі науковці, як З. С. Варналії, З. Горжеляк, П. Еберхардт, Р. Федан, Т. Коморніцкі, Т. Лієвські, З. Макела, М. Ростішевські, А. Стасяк, З. Зьоло, П. Беленький, З. Бройде, В. Будкін, М. Долішній, В. Євдокименко, Є. Кіш, М. Козоріз, М. Лендшел, Ю. Макогон, М. Мальський та інші. Проте сучасний розвиток України потребує вирішення нових завдань, які постають у зв’язку із інтеграційними процесами.

Метою роботи є дослідження змісту та ролі транскордонного співробітництва у становленні та розвитку відносин України та Європейського Союзу як чинника регіонального розвитку, вирішення соціально-економічних проблем місцевого і загальнодержавного рівня на шляху до входження до європейського простору.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на те, що основоположний принцип транскордонного співробітництва полягає в тому, щоб створювати зв’язки та договірні міжрегіональні та міждержавні відносини, при цьому варто враховувати той факт, що при реалізації будь-якої форми транскордонного співробітництва загальними вимогами є дотримання національних законодавств і повага міжнародних зобов’язань держав, до яких належать територіальні громади. Трансформаційним процесам, які відбуваються в Україні притаманні соціально-економічні кризові явища, які торкнулися більшості економічних і соціальних сфер. Одним із шляхів розв’язання означених проблем є транскордонне співробітництво. Його метою є усунення негативних наслідків прикордонного розташування територій, тобто їх віддаленості від головних економічних центрів країни і одночасно використання тих можливостей, які

відкриваються у зв'язку із близькістю території сусідньої країни. Така співпраця є важливим фактором, який сприяє покращенню міждержавного клімату, виникнення стосунків порозуміння, розширення та поглиблення взаємовідносин із сусідніми державами. Вона є одним із важливих засобів ліквідації диспропорцій в економічному і соціальному розвитку по обидва боки кордону.

До документів, які становлять міжнародну законодавчу базу для транскордонного співробітництва і єврорегіонів належать договори, укладені міжнародними організаціями, а саме Радою Європи, Асоціацією Європейських Прикордонних Регіонів. До них насамперед належать: Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями (Мадридська Конвенція), яку було підписано 21 травня 1980 року, а також Додатковий протокол до Конвенції; Європейська Хартія Прикордонних і Транскордонних Регіонів, яку було підписано у 1981 році; Європейська Хартія Місцевого Самоврядування, яку було підписано у 1985 році; Європейська хартія регіонального самоврядування, яку було прийнято у 1997 році. На тепер в Європі нараховується, за різними джерелами, від 120 до 183 єврорегіонів, та більш як 30 структур регіонального співробітництва.

Сучасні єврорегіони утворюються, в основному, в результаті ендегенних процесів, тобто на базі власного регіонального потенціалу, а саме регіональної території, суспільного капіталу, інституційної системи та власного культурного надбання. Назва «єврорегіон» одночасно означає європейський регіон, розташований на межі двох або декількох сусідніх держав і організацію, яка створена для координації співробітництва сторін єврорегіонального договору на цій території і затверджена Євросоюзом. Перша частина виразу «євро» відноситься до просторового розташування та інтеграційних процесів які відбуваються у Європі, а друга частина «регіон» вказує на територію, яка наділена певними ознаками. Термін єврорегіон виводиться з найстаршої ініціативи транскордонного співробітництва «Єврорегіон», яку було створено у 1958 році.

Визначальними факторами, які характеризують євро регіон є: географічна – єврорегіон є територією, яка має конкретне географічне положення; політична – частини цієї території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав, які мають спільний кордон; адміністративна – єврорегіон утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон; функціональна – єврорегіон є формою транскордонного співробітництва.

Отже, єврорегіон – це форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яке спрямоване на координацію їх взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності у відповідності до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по обидві боки державного кордону та сприяють стійкому розвитку регіону, а відтак є фактором забезпечення стійкості економіки держави.

До їхніх основних завдань можна віднести наступні: обмін досвідом і інформацією; вирівнювання і постійне покращення життєвих умов; підтримка регіонального розвитку; обмін досвідом і інформацією у сфері ринку зайнятості; розвиток економіки, торгівлі і туризму; розвиток інфраструктури, особливо технічної; покращення прикордонного руху; охорона і покращення стану навколишнього середовища; співробітництво в запобіганні і подоланні стихійних лих і катастроф; співробітництво у сфері територіального планування; співробітництво в області гуманітарної і соціальної діяльності, у сфері освіти, спорту, і охорони здоров'я; культурний обмін і турбота про культурне надбання.

Як показують дослідження, активізація єврорегіонального співробітництва має відбуватися у напрямках: удосконалення нормативно-правової бази в рамках імплементації Протоколу № 3 до Мадридської Конвенції та запровадження нових форм євро регіонального співробітництва; забезпечення роботи Міжвідомчої комісії з питань підтримки транскордонного співробітництва та єврорегіонів на постійній основі та залучення до її складу представників асоціацій єврорегіонів, так як питання транскордонного співробітництва стосуються, насамперед, територіальних громад прикордонних регіонів; проведення реорганізації єврорегіонів з використанням індивідуального підходу до кожного єврорегіону; реформування механізмів функціонування єврорегіонів шляхом розробки стратегії розвитку кожного євро регіону з врахуванням стратегічних пріоритетів загальноєвропейського, державного та регіонального рівнів та удосконалення механізмів їх взаємодії на державному і місцевому рівнях; створення договірних платформ між єврорегіонами, що утворені на кордоні з країнами ЄС та єврорегіонами, утвореними з країнами, які не є країнами-членами ЄС. Це дозволить налагодити взаємодію між євро регіонами, утвореними на західному та східному кордонах України та сприятиме появі додаткових можливостей для їх розвитку тощо [6, с. 21].

Розвиток транскордонного співробітництва в Україні було започатковано у 90-х роках минулого століття. На сьогодні на рівні держави затверджено програму розвитку транскордонного співробітництва на 2016–2020 рр.

Виділяють два етапи розвитку транскордонного співробітництва. Перший – це налагодження контактів між органами виконавчої влади та територіальними общинами або властями суміжних держав, у процесі яких вони визначають тотожні проблеми і перспективні напрямки співробітництва. На другому етапі відбуваються встановлення організаційних форм, базових умов, фінансових засад і спільних інтересів суб'єктів і учасників транскордонного співробітництва, які складатимуть основні сфери співпраці

За національним законодавством, в Україні виділено три основні форми здійснення транскордонного співробітництва: (1) в межах створеного євро регіону; (2) шляхом укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах; (3) шляхом встановлення та розвитку взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва [2].

Сучасний розвиток транскордонного співробітництва України обумовлений низкою об'єктивних чинників, які вже впливають на розвиток прикордонних регіонів України чи визначатимуть його майбутнє у короткостроковій та середньостроковій перспективах, насамперед: зовнішньополітичною стратегією зближення України з ЄС, яка розглядає транскордонне співробітництво як один з інструментів європейської інтеграції країни. Про це свідчить зміст Стратегії та Національної програми інтеграції України до ЄС, які визначають транскордонне та міжрегіональне співробітництво місцевих органів влади одним із шляхів європейської інтеграції держави; включення транскордонного співробітництва у перелік пріоритетів Концепції державної регіональної політики; формуванням нових відносин між ЄС та Україною, а, отже, і набуттям західними прикордонними регіонами України статусу «зовнішнього регіону» ЄС; можливістю скористатися досвідом транскордонної співпраці західних регіонів Угорщини і Польщі, які в другій половині 1990-х років виконували функцію «зовнішніх регіонів» Європейського Союзу і отримали доступ до нових форм допомоги ЄС [8].

Серед факторів, що гальмують розвиток євро регіонального співробітництва, на сьогодні науковцями і практиками зазначаються наступні: низький рівень соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів; відмінності адміністративно-територіального устрою суміжних держав; незавершене та неадаптоване до європейських норм і стандартів національне нормативно-правове забезпечення у сфері транскордонної співпраці; низький рівень повноважень територіальних громад у міжтериторіальних та транскордонних взаємовідносинах; несформована система державної підтримки транскордонного співробітництва; обмеженість фінансових ресурсів місцевих та регіональних бюджетів; недостатня участь у міжнародних програмах розвитку; ущільнення кордонів, яке відбувається у зв'язку з розширенням кордонів Європейського Союзу; низька поінформованість про основні результати діяльності суб'єктів транскордонного співробітництва; недооцінка з боку центральної влади транскордонного співробітництва як інструменту територіального/регіонального розвитку і покращення якості життя людей, які мешкають у прикордонних регіонах України; обмеженість стратегічного бачення завдань та перспектив розвитку транскордонного співробітництва як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади України, а також "відсутність навичок спільного планування розвитку прикордонних територій"; мізерний рівень фінансової підтримки спільних транскордонних проектів як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади (за винятком облаштування прикордонної інфраструктури); слабкість інституційної бази регіонального розвитку, яка у прикордонних регіонах має відігравати роль одного з рушіїв транскордонного співробітництва; відсутність у місцевих органів влади усвідомлення того, що завдання розвитку транскордонного співробітництва потребують від них функцій координації, а не жорсткого адміністрування. Як наслідок, до впровадження проектів транскордонного співробітництва залучається надто мало підприємств та неурядових організацій.

Серед основних переваг розвитку транскордонних територій науковцями та практиками виділено: об'єднання ресурсних потенціалів, насамперед трудових, рекреаційних ресурсів та соціальної інфраструктури; значне зростання експортно-імпорتنих операцій регіонів із регіонами сусідніх країн; створення спільних підприємств, що дають змогу активізувати інвестиційну діяльність та використовувати більш передові технології; зростання інноваційного потенціалу транскордонного регіону, в результаті збільшення кількості науково-технічних розробок; міжрегіональне і міжнародне співробітництво в сфері інтелектуальної власності, співробітництво в галузі освіти та науки; зміцнення конкурентоспроможності українських територій на кордоні держави; будівництво пунктів перетину кордону та відповідної інфраструктури; укладання нових транскордонних угод; розвиток мережі логістичних центрів та центрів підтримки підприємництва; координація соціально-економічного та екологічного розвитку прикордонних регіонів; гармонізація законодавства України у відзначених сферах з європейським законодавством.

На сьогодні транскордонне співробітництво здійснюється як на міждержавному рівні, так і на рівні територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади. Таке співробітництво сприяє соціальній та економічній конвергенції прикордонних регіонів та створенню нових можливостей для їх розвитку, в тому числі розвитку економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин, обміну досвідом.

Україна має кордон із сімома державами, 19 із 27 адміністративно-територіальних одиниць є прикордонними. На території таких прикордонних областей, як Вінницька, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Луганська, Одеська, Сумська, Харківська, Чернівецька, Чернігівська, Донецька, створено дев'ять євро регіонів – Буг, Верхній Прут, Дністер, Дніпро, Карпатський, Нижній Дунай, Слобожанщина, Донбас та Ярославна, п'ять євро регіонів створено з державами - членами ЄС (Польща, Словаччина, Румунія, Угорщина). У рамках євро регіонів транскордонне співробітництво здійснюється з 1993 року.

Останнім часом в Україні приділялася значна увага розвитку транскордонного співробітництва, зокрема створено договірно-правову базу для такого співробітництва, встановлено правові механізми підготовки та реалізації спільних з державами-членами ЄС проектів прикордонного співробітництва, в тому числі процедуру проведення конкурсного відбору проектів (програм) транскордонного співробітництва, які можуть бути включені до цієї Програми. За цей період прийнято дві державні програми розвитку транскордонного співробітництва [2, 3].

Незважаючи на зазначене, аналіз літератури дозволяє виділити основні проблеми транскордонного співробітництва, а саме: недостатні темпи соціально-економічного розвитку прикордонних областей України та нерозвинутість інструментів підтримки його реалізації; конфлікт на сході України, до повного розв'язання якого реалізація прикордонними регіонами проектів транскордонного співробітництва з Російською Федерацією є неможливою; низький рівень розвитку прикордонної транспортної інфраструктури, зокрема автомобільних доріг до пунктів пропуску через державний кордон, мостів та поромних переправ; повільні темпи впровадження сучасних методів контролю в пунктах пропуску через державний кордон; законодавчі та інституційні обмеження щодо розвитку малого та середнього бізнесу у прикордонних регіонах України; відсутність спільної з іншими державами системи попередження про стихійні лиха та захисту від надзвичайних ситуацій, а також раціонального використання природних ресурсів; низький рівень використання туристичного потенціалу прикордонних регіонів та культурної спадщини; декларативний характер спільних пріоритетів міждержавного співробітництва, недосконалий механізм спільного планування та обмежені інструменти реалізації спільних із сусідніми державами проектів транскордонного співробітництва; відмінність правил та процедур підготовки та фінансування проектів транскордонного співробітництва; низька активність учасників транскордонного співробітництва на рівні районів та територіальних громад; відсутність безвізового режиму для пересування громадян територією транскордонних регіонів та невідповідність пропускнує спроможності пунктів пропуску через державний кордон потребам розвитку транскордонного співробітництва; нерівний доступ українських учасників до фінансових ресурсів у рамках реалізації спільних з державами - членами ЄС програм прикордонного співробітництва та Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону; недостатній обсяг донорської підтримки проектів транскордонного співробітництва у східних та центральних регіонах України, що створює нерівні умови та призводить до низького рівня обізнаності щодо розвитку транскордонного співробітництва.

Український вчений-регіоналіст З. Варналій акцентує увагу на тому, що необхідність вирішення спільних проблем, що виникають у транскордонному регіоні — суміжних прикордонних територіях сусідніх держав, а саме: територіальне та просторове облаштування, розбудова транскордонної інфраструктури, спільне використання водних та інших ресурсів тощо розширює сферу державної регіональної політики на міжнародний рівень і потребує врахування стратегій розвитку сусідніх територій [1. с 17].

У 2011 році Україна долучилася до реалізації Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону. Крім того, для заохочення, підтримки та розвитку транскордонного співробітництва у 2012 році Верховна Рада України ратифікувала Протокол № 3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (ОЄС). Для забезпечення розвитку двосторонніх міжурядових договорів України територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади укладено відповідно до компетенції додаткові домовленості щодо транскордонного співробітництва, добросусідства з відповідними органами сусідніх держав - членів Європейського Союзу, Молдови та Білорусії.

У прикордонних регіонах багато спільних цілей, досягнення яких потребує застосування суб'єктами транскордонного співробітництва сусідніх держав єдиного підходу та узгоджених спільних дій, зокрема для запобігання паводкам, розвитку та функціонування транспортної і енергетичної інфраструктури, захисту навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки. Необхідно також разом розв'язувати окремі проблеми, які виникають внаслідок фінансової та економічної кризи, зокрема подолання економічної нерівності та безробіття, збалансування трудової та постконфліктної міграції, підвищення рівня ділової активності та зайнятості населення прикордонних регіонів, а також екологічні проблеми, у тому числі підтримки біологічного різноманіття, захисту і збереження спільної культурної спадщини. Ця Програма визначає цілі та завдання подальшого розвитку транскордонного співробітництва, встановлення організаційно-правових механізмів та інструментів для досягнення цілей такого співробітництва відповідно до Стратегії та регіональних стратегій розвитку прикордонних регіонів України.

Пріоритетами транскордонного співробітництва із сусідніми державами, в тому числі в рамках єврорегіонів, є:

- з Республікою Білорусь – спільна економічна та екологічна реабілітація районів, постраждалих внаслідок Чорнобильської катастрофи; завершення демаркації державного кордону шляхом співпраці в рамках спільної українсько-білоруської демаркаційної комісії; забезпечення розвитку транзитного потенціалу України та держав Балтії; впровадження сучасних методів контролю в пунктах пропуску через державний кордон, у тому числі модернізація інфраструктури пунктів пропуску Переброди, Вичівка та

будівництво місцевого пункту пропуску Познань - Держинськ; забезпечення розвитку підприємництва, культурно-освітнього співробітництва, туристичної галузі, зокрема створення кластерів сільського туризму; стале використання природних ресурсів, у тому числі торфовищ, здійснення спільних дій у разі виникнення пожеж та інших надзвичайних ситуацій; посилення співпраці у сфері екології, в тому числі створення системи попередження про трансграничне переміщення забруднюючих речовин повітрям та річками; створення нових об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення;

- із Словацькою Республікою – співпраця у сфері реформування органів місцевого самоврядування; забезпечення розвитку туристично-рекреаційного потенціалу прикордонних регіонів; виконання культурно-мистецьких програм; введення спрощеного механізму малого прикордонного руху та розширення території його дії; удосконалення та спрощення механізму малого прикордонного руху, модернізація та реконструкція пунктів пропуску на українсько-словацькому кордоні; мінімізація негативних наслідків впливу виробничої діяльності на соляних рудниках у смт Солотвино Тячівського району Закарпатської області;

- з Румунією – оновлення існуючої та створення нової інфраструктури для покращення доступності до регіонів, забезпечення розвитку транспорту, зв'язку і туризму; посилення співпраці у сфері освіти, досліджень, технологічних розробок та інновацій; забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг та прикордонної інфраструктури; охорона навколишнього природного середовища, в тому числі проведення оцінки ризиків та мінімізації негативних наслідків впливу виробничої діяльності на соляних рудниках у смт Солотвино Тячівського району Закарпатської області на навколишнє природне середовище, розв'язання загальних проблем щодо створення спільної системи поводження з відходами та управління водними ресурсами; економічне використання гирла р. Дунай та будівництво транспортної інфраструктури, зокрема мостів та поромів;

- з Угорщиною – забезпечення розвитку протипаводкового захисту та створення інтегрованої системи прогнозування паводків; забезпечення розвитку туристичних шляхів, зокрема велосипедних та пішохідних; поліпшення якості води; стале використання природних ресурсів, зокрема управління водними ресурсами та ведення лісового господарства; охорона навколишнього природного середовища, в тому числі проведення оцінки ризиків та мінімізації негативних наслідків впливу виробничої діяльності на соляних рудниках у смт Солотвино Тячівського району Закарпатської області; забезпечення розвитку підприємництва; обмін досвідом з Угорською Стороною щодо енергоефективності та енергозбереження; співпраця між навчальними закладами; завершення реалізації проекту "Ефективний та безпечний кордон між Угорщиною та Україною";

- з Республікою Польща – покращення доступності до регіонів, модернізація і забезпечення розвитку існуючої транскордонної інфраструктури для підвищення її пропускної спроможності; створення функціонального модуля "фільтр пункту пропуску" в міжнародному пункті пропуску через державний кордон для автомобільного сполучення Рава-Руська, реконструкція пункту пропуску через державний кордон Устилуг та забезпечення розвитку ІТ-інфраструктури вітчизняної митної та прикордонної служб; забезпечення розвитку меліоративних мереж для сприяння розвитку сільських територій, електро- та водопостачання; забезпечення розвитку співпраці з урахуванням досвіду Республіки Польща у реформуванні та провадженні діяльності органів місцевого самоврядування, розвитку малого, середнього та соціального підприємництва; обмін досвідом у сфері енергоефективності; забезпечення безпеки та боротьба з організованою злочинністю, введення спрощеного режиму малого прикордонного руху, підтримка транскордонного співробітництва;

- з Російською Федерацією – розбудова та облаштування державного кордону на території Чернігівської, Сумської, Харківської, Донецької і Луганської областей;

- з Республікою Молдова – налагодження та підтримка транскордонного співробітництва; будівництво транспортної інфраструктури, зокрема пішохідних мостів та пунктів пропуску через державний кордон для автомобільного та річкового сполучення; реконструкція пунктів пропуску через державний кордон; покращення умов та підвищення стандартів роботи митних та прикордонних органів; забезпечення безпеки та запобігання контрабанді; здійснення контролю в пунктах пропуску через державний кордон Паланка - Маяки - Удобне, Рені - Джурджулешть, Кучурган - Первомайськ; охорона навколишнього природного середовища, здійснення заходів щодо протидії екологічним катастрофам, зокрема очищення стоків; реалізація проектів щодо молодіжного та дитячого відпочинку; зміцнення культурних зв'язків.

Європейський інструмент сусідства прикордонного співробітництва (ЄІС ПКС) є важливим елементом політики Європейського Союзу (ЄС) щодо сусідів. Цей інструмент спрямований на підтримку співпраці між Україною і сусідніми країнами на суходолі або в басейні Чорного моря. ЄІС ПКС здійснюється через 16 програм, що фінансуються Європейським Союзом. Україна приймає участь у чотирьох із цих програм, які визначають коло завдань на період до 2020 року. Всі вони спрямовані на три головні цілі, а саме: підтримка економічного і соціального розвитку на прикордонних територіях; вирішення спільних проблем: екологічних, у сфері охорони здоров'я, безпеки; покращення умов для руху людей, товарів і капіталу.

Зазначені чотири програми ЄІС ПКС наступні:

1) Польща – Білорусь – Україна (бюджет 175 млн євро фінансування ЄС). Програма зосереджена на сприянні економічному та соціальному розвитку регіонів по обидві сторони спільного кордону; вирішення

спільних проблем, що стосуються навколишнього середовища, здоров'я мешканців та охорони і боротьби зі злочинністю; сприяння створенню кращих умов та інструментів для забезпечення мобільності людей, товарів і капіталу. Території програми в Україні: Львівська, Волинська, Закарпатська області. До додаткових територій співпраці відносяться: Рівненська, Тернопільська і Івано-Франківська області.

2) Румунія – Україна (бюджет 60 млн євро фінансування ЄС). Зосереджена на підтримку освіти, досліджень, технологічного розвитку і інновацій; підтримку місцевої культури і збереження історичної спадщини; покращення доступності регіонів, розвиток мереж і систем транспорту і зв'язку; спільні виклики в сфері безпеки. Території програми в Україні: Закарпатська, Івано-Франківська, Одеська і Чернівецька.

3) Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна (бюджет 74 млн євро фінансування ЄС). Зосереджена на підтримку місцевої культури і збереження історичної спадщини; охорону довкілля, пом'якшення наслідків та адаптація до змін клімату; покращення доступності до регіонів, розвиток транспорту, мереж зв'язку і систем відповідно до принципів сталого розвитку, стійких до кліматичних впливів; спільні виклики у сфері безпеки. Території програми в Україні: Закарпатська, Івано-Франківська області. До додаткової території співпраці з обмеженою участю відноситься Чернівецька область.

4) Басейн Чорного моря (бюджет 49 млн євро фінансування ЄС).

Зосереджена на підтримку бізнесу і підприємництва; охорону довкілля і зменшення забруднення моря. Території програми в Україні: Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька і Донецька області.

Системний розвиток транскордонного співробітництва на найближчу і віддалену перспективу потребує забезпечити фінансування включених до неї заходів і проектів, а також забезпечити підтримку діяльності української частини єврорегіонів у рамках цієї програми; розробити оптимальний механізм державного сприяння розвитку єврорегіонів з напрацюванням методичних рекомендацій щодо їх подальшої реорганізації відповідно до практики ЄС; розробити Національну програму формування та розвитку транскордонних кластерів в Україні, програми підтримки транскордонних індустріальних та технологічних парків, економічних і промислових зон на території України з метою стимулювання регіонального економічного розвитку; прискорити укладення угод про фінансування програм прикордонного співробітництва «Польща – Україна – Білорусь», «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна», «Румунія – Україна» та «Басейн Чорного моря» Європейського інструменту сусідства та партнерства на 2014-2020 роки.

Очікується, що Україна досягне певних позитивних надбань у сфері транскордонного співробітництва за результатами роботи міжнародного XXVI Економічного форуму в «польському Давосі» (м. Криниця-Здруй, Польща 6 вересня 2016 року) у рамках тематично-дискусійних блоків: економічного, політичного та безпекового вимірів співпраці України з ЄС і НАТО. Важливим є те, що окремо розглядалося питання ролі України як партнера у міжрегіональному та транскордонному співробітництві країн Центральної Європи, Чорноморського басейну та пострадянського простору.

У міжнародному форматі «Спільні виклики та спільні можливості» заслуговує на увагу та поширення в Україні досвід реалізації проектів європейського суспільства у прикордонному співробітництві за відгуками учасників чи користувачів результатів проектів, зокрема [6–9]: а) Не продається – скажи «Стоп!» торгівлі людьми (бюджет 166,8 тис. євро, кошти ЄС 149,9 тис. євро; Румунія-Україна); б) Розвиток транспортної інфраструктури на території Августовського каналу (бюджет 1652,5 тис. євро, кошти ЄС 1368,9 тис. євро; Польща – Білорусь – Україна); в) Мережа регіональних бізнес-інкубаторів (бюджет 798,2 тис. євро, кошти ЄС 714 тис. євро; басейн Чорного моря); г) Без кордонів: мережа природничих маршрутів у Східних Карпатах (бюджет 395,5 тис. євро, кошти ЄС 352 тис. євро; Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна).

В частині формування належної інституційної платформи розвитку транскордонного співробітництва є необхідність активізації діяльності [5]: Асоціації європейських прикордонних регіонів і єврорегіонів України, асоціацій органів місцевого самоврядування областей та міст, що входять до сфери дії Стратегії ЄС для Дунайського регіону, Української асоціації районних та обласних рад, забезпечення участі України у Конференції регіональних та місцевих органів влади Східного партнерства (CORLEAP) та Парламентській Асамблеї ЄВРОНЕСТ; інформаційного центру Асоціації європейських прикордонних регіонів (Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця); проведення засідань Асамблеї українських прикордонних регіонів і Єврорегіонів Використання інструменту європейського сусідства у прикордонному співробітництві (Спільні виклики, спільні можливості) має сприяти налагодженню зв'язків Житомирської, Київської та Чернігівської областей прикордонних території з Білорусією та Вінницької області з Молдовою.

Відстоюючи позицію спрямування України в європейську спільноту Україна має ефективно реалізувати транскордонне співробітництво з країнами Східного партнерства: Азербайджан, Вірменія, Грузія, Молдова, Білорусь. Тут є практична реалізація позитивних надбань транскордонного співробітництва шляхом запровадження прикордонними областями України міжнародної програми «Басейн Чорного моря 2014-2020». Більше 100 проектів програми включають в себе широке коло можливої співпраці, зокрема: туристична сфера, інфраструктура та подорожі; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; виробництво аграрної продукції, співпраця у сфері екології та моніторингу

навколишнього середовища; логістика; інтернаціональні ринкові відносини та інше. Країнами-партнерами для співробітництва виступають: Грузія, Вірменія, Болгарія, Греція, Молдова, Румунія, Туреччина.

Висновки. Отже, вигідне геополітичне розміщення України має значний не реалізований потенціал в частині налагодження спільної співпраці у її прикордонних територіях у господарському комплексі; накопичений світовий досвід ефективного транскордонного співробітництва регіонів засвідчив про його можливість реалізації в Україні шляхом запровадження низки міжнародних проектів у її прикордонних областях у різних сферах життєдіяльності суспільства. Це відповідно створює реальні можливості для запровадження та ефективного використання потенціалу України транскордонної співпраці як регіонів так і країни в цілому. Розвиток транскордонного співробітництва має можливість прискорювати процеси вирівнювання якості життя населення прикордонних територій до середньоєвропейського рівня та сприяти досягненню вільного руху товарів, людей і капіталів через кордон. Воно також сприяє мобілізації місцевих ресурсів та підвищенню ефективності їх використання, робить можливим об'єднувати зусилля для вирішення спільних проблем у транскордонному регіоні.

Література

1. Варналій З.С. Проблеми та пріоритети консолідації регіонів України / З.С. Варналій // Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки — 2006 : монографія ; за ред. О.С. Власюка. — К. : НІСД, 2006. — С. 462.
2. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2007-2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1819-2006-%D0%BF>
3. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-%D0%BF/paran14#n14>
4. Закон України “Про транскордонне співробітництво”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>
5. Рекомендації парламентських слухань «Транскордонне співробітництво як чинник Євроінтеграційних процесів України» // Голос України, 2016. – 8 жовтня.
6. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України ДУ. «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України ; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2016. – 125 с.
7. Співпраця на кордонах України. Інструмент європейського сусідства. Прикордонне співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tesim-eniebe.eu.
8. Україна-Євросоюз у деталях. Транскордонне співробітництво. – 2010. – № 3, жовтень. – 11 с.
9. Kishchak I.T. International financial support of the Ukrainian cross-border cooperation projects / I.T. Kishchak, N.O. Korneva // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2016. – No 11(38) листопад – Видавн. дім «Гельветика». – С. 611–614.

References

1. Varnalii Z.S. Problemy ta priorytety konsolidatsii rehioniv Ukrainy / Z.S.Varnalii // Ukraina: stratehichni priorytety. Analitychni otsinky — 2006: monohrafiia; za red. O.S.Vlasiuka. — K.: NISD, 2006. — S.462
2. Derzhavna prohrama rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva na 2007-2010 roky. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1819-2006-%D0%BF>
3. Derzhavna prohrama rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva na 2011-2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-%D0%BF/paran14#n14>
4. Zakon Ukrainy “Pro transkordonne spivrobitnytstvo”. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>
5. Rekomendatsii parlamentskykh slukhan «Transkordonne spivrobitnytstvo yak chynnyk Yevrointehratsiinykh protsesiv Ukrainy». Holos Ukrainy, 2016. – 8 zhovtnia.
6. Rozvytok transkordonnoho spivrobitnytstva: naukovo-analitychna dopovid / NAN Ukrainy DU. «Instytut rehionalnykh doslidzhen im. M.I. Dolishnoho NAN Ukrainy; nauk. redaktor V.S. Kravtsiv. – Lviv, 2016. – 125 s.
7. Spivpratsia na kordonakh Ukrainy. Instrument yevropeiskoho susidstva. Prykordonne spivrobitnytstvo. URL: www.tesim-eniebe.eu.
8. Ukraina-Ievrosoiuz u detaliakh. Transkordonne spivrobitnytstvo. – № 3, zhovten. – 2010. – 11 s.
9. Kishchak I.T. International financial support of the Ukrainian cross-border cooperation projects / I.T. Kishchak, N.O. Korneva // Molodyi vchenyi. – No 11(38), 2016. – Vydavn. dim «Helvetyka». – S. 611-614.

Рецензія/Peer review : 28.12.2017

Надрукована/Printed : 13.02.2018

Рецензент: д.е.н., проф. Васильківський Д. М.

Повні вимоги до оформлення рукопису
<http://vestnik.ho.com.ua/rules/>

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 02.02.2018. Ум. друк. арк. 26,97. Обл.-вид. арк. 25,64
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
