ISSN 2307-5740
10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2018, № 4

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2018, Issue 4

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, № 4 (260)

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

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

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i+i++,p4539,3.html
Google Scholar http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ
РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

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

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

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

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація); Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; 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.; Семикіна 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.; Троціковскі Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філиппова 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 № 1 від 30.08.2018

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

ДОНЧАК Л. Г.
ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ 7

МЕНЧИНСЬКА О. М.
ОСНОВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПОСЛУГ ДИЛЕРА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ 12

МИКОЛЮК О. А.
СТРАТЕГІЗАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ
ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ 17

ОВОД Л. В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
УПРАВЛІННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА 25

ТЮРІНА Н. М., НАЗАРЧУК Т. В., КАРВАЦКА Н. С.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА
ЗАСАДАХ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ (KPI) 30

ХАЧАТРЯН В.В.
ПОЗИЦІЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ 38

ЯРЕМКО С. А., КУЗЬМІНА О. М.
УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМ 43

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

ВЕДЕРНІКОВ М. Д., ЦАРУК В. Ю.
НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОЗИТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ
КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 53

ГАРВАТ О. А.
АНАЛІЗ І ПЛАНУВАННЯ ТРУДОВИХ ПОКАЗНИКІВ: ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ 60

ЗЕЛЕНА М. І.
СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ НА ПІДПРИЄМСТВІ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ
ЯК ВПЛИВОВИЙ ВАЖІЛЬ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ 70

ОЛІЙНИК О. О.
СУЧАСНИЙ ФОРМАТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
В СФЕРІ ОХОРОНИ ПРАЦІ 76

ПОПЛАВСЬКА О. В.
ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНО-СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА 81

ЧЕРНУШКІНА О. О.
ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОТИВАЦІЇ НА СУЧАСНИХ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 86

ОБЛІК ТА АУДИТ

ВАЛЬКОВА Н. В., ОГНЄВА А. М.
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ 93

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г., ГРИЦАЮК М. В.
ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ
ФІЗИЧНОЮ ОСОБОЮ-ПІДПРИЄМЦЕМ 98

ГУМЕНЮК А.Ф.
ТИПОВІ ПОМИЛКИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ
ПІДПРИЄМСТВ МЕТРОЛОГІЇ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ 102

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г., ПОДОКОПНА О. Я.
ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕВІРКИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ПІД ЧАС ЗАСТОСУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ КАСОВОГО МЕТОДУ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ 106

ПОНОМАРЬОВА Н. А.
ПОВІДОМЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ З КЛЮЧОВИХ ПИТАНЬ АУДИТУ В ЗВІТІ НЕЗАЛЕЖНОГО
АУДИТОРА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОМУНІКАТИВНОЇ ЦІННОСТІ 111

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г., ВАКУЛОВА В. О.
ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ
ФІЗИЧНОЮ ОСОБОЮ-ПІДПРИЄМЦЕМ 115

ФЕСУН І. Ю.
МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ:
ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ 119

ЦЕБЕНЬ Р. Л.
АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ
ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 125

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ГРИГОРУК П. М., ГРИГОРУК С. С., ЗАВГОРОДНЯ Т. П., ЧУНЯК О. В.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 129

КАРПЕНКО Л. М.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА: ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ 135

ОРЛОВА-КУРИЛОВА О. В.
СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ 143

ПРОСКУРОВИЧ О. В., КОТ Р. М.
МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ 147

ПРОЦИКЕВИЧ А. І.
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
НА РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ УКРАЇНИ 156

РАЗЖИВІН В. М.
ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І АНАЛІЗ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ 160

РЗАЄВ Г. І., ШЕВЧУК М. О.
АНАЛІТИЧНІ ОЗНАКИ ЗРОСТАННЯ ЗАГРОЗ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 171

ЧЕРЕП А. В., ІВАНОВА А. Г.
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ 177

ЮРЧЕНКО О. М.
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 181

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

AHMED MOHAMMED KHALLEEFAH
STRATEGIC ACCOUNTING INFORMATION IN SYSTEM OF ACCOUNTING SUPPORT FOR STRATEGIC MANAGEMENT 186

БЕЛІНСЬКА Я. В.
АРХІТЕКТУРА СВІТОВОГО ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНУ 190

БІЛОРУСЕЦЬ Л. М.
ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ ... 195

БРИЧКО М. М.
ЕВОЛЮЦІЯ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 199

ГУДЗОВАТА О. О.
ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 208

ЄВТУХ Л. Б., ТЯЖКОРОБ І. В.
ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ 212

ЗАМАЗІЙ О. В.
РОЗВИТОК СИСТЕМИ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ ТА РОЛЬ В ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ 218

ЗІНЧЕНКО О. А., СУПРУН Н. В.
ВПЛИВ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 222

КОБЕЦЬ Д. Л.
ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТУ НА ЗАСАДАХ МАРЖИНАЛЬНОГО ПІДХОДУ 227

ПОПЛАВСЬКА О. В., ВАКУЛОВА В. О.
НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 232

РЗАЄВА Т. Г., АНТОНЮК П. П., ЗАЙЦЕВА І. М.
ОБҐРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІНДИКАТОРІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ВІДПОВІДНО ДО ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ 236

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПОПЛАВСЬКА О. В., ГРИЦАЮК М. В.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА 241

РЗАЄВА Т. Г., БАЛАБАНЮК Д. В.
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ОЗНАК ДОСЛІДЖЕННЯ 246

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ГУСАРІНА Н. В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СУЧАСНИХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА 251

МАЗУР А. Г., ГУМЕНЮК Ю. В.
КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В РЕАЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ АПК 256

ВОРВИХВОСТ О. Д.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА 260

НЕХАЙ В. В.
ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇНИ 265

ОЛІЙНИК М. П.
“ПОДІЛЬСЬКИЙ МАНЧЕСТЕР” У 1921–1925 РР. 270

ПЕТРИЦЬКА О. С.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ 276

ПОДЛЕПІНА П. О.
МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК РУШІЙНА СИЛА ЕКОНОМІЧНОГО ПОСТУПУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ 280

ПРИЛЕПА Н. В.
СУТНІСТЬ АНІМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ 287

РАТОШНЮК В. І., РАТОШНЮК Т. М.
МЕТЕОРОЛОГІЧНІ УМОВИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР В ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ ЛЮПИНУ ВУЗЬКОЛИСТОГО 291

САВЧЕНКО О.С., САВЧЕНКО Л.Г.
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З БУДІВЕЛЬНИМИ МАТЕРІАЛАМИ В УКРАЇНІ 298

САВЧЕНКО О.В., МАРЦІНКО Д.В.
АНАЛІЗ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ 304

ТОМАЛЯ Т. С.
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ 309

ЗАВЕРБНИЙ А. С.
ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 314

КРИВОВ’ЯЗЮК І. В.
МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ У КЕРІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ 318

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658:330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-7-11

ДОНЧАК Л. Г.
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

В статті розглянуто основні теоретичні підходи до визначення сутності терміну «потенціал підприємства», досліджено особливості його структури. Надано авторське трактування сутності та особливостей формування потенціалу підприємства. Проведено аналіз факторів впливу на ефективність формування потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, складові потенціалу підприємства, фактори, формування потенціалу підприємства.

DONCHAK L.
Vinnytsia Educational-scientific Institute of Economy of
Ternopil National Economic University

THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: THE NATURE AND COMMON APPROACHES TO THE FORMATION

The modern dynamic and unstable development of the economy requires business entities to find new ways to maximize their potential. The very potential of the enterprise is an important criterion for its functioning and ensuring the formation of competitive advantages. The purpose of the article is to study the essence and general approaches to building the potential of the enterprise. In the article the basic theoretical going is considered near determination of essence of term «potential of enterprise», the characteristics of its structure. The article provides the author's interpretation of the essence and specific features of formation of potential of an enterprise. Thus, under potential of enterprise it is appropriate to understand the potential capabilities of an economic subject to rationally use existing resources at the enterprise in order to ensure effective functioning in the conditions of high level of uncertainty of the environment. The main components of the potential of enterprise are production, innovation, financial, information, labor, marketing and organizational and managerial. The analysis of the factors of influencing on the efficiency of formation of potential of an enterprise. In particular, the organizational structure of the enterprise, the policy of the enterprise, political instability, the level of competition in the industry, economic factors and others.

Keywords: enterprise potential, components of enterprise potential, factors, forming of potential of enterprise.

Вступ. Сучасний динамічний та нестабільний розвиток економіки вимагає від господарюючих суб'єктів пошуку нових шляхів максимального використання своїх можливостей. Саме потенціал підприємства є важливим критерієм його функціонування та забезпечення формування конкурентних переваг. Адже, як показує практика, підприємствам з високим рівнем їх потенціалу характерна відносно стабільна, результативна та прибуткова господарська діяльність.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідження питань сутності та формування потенціалу підприємства знайшло відображення у працях С.Г. Струміліна, Л.І. Абалкіна, Л.І. Самоукіна, Р.В. Маршукова, В.М. Авдєєнка, М.І. Іванова, О.С. Федоніна, І.М. Рєпіної, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутської, Н.В. Касьянової, Б.Є. Бачевського та інших вчених. Проте, й досі в економічній літературі відсутнє єдине трактування даної категорії. Складність і недостатня розробка поняття «потенціал» стали причиною наявності безлічі точок зору його тлумачення і формування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та загальних підходів до формування потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов господарювання кожне підприємство прагне максимально підвищити рівень своєї конкурентоспроможності з метою забезпечення стратегічної стійкості та стабільності господарської діяльності. Для цього підприємству замало мати у своєму розпорядженні необхідні фінансові, трудові та матеріальні ресурси. Адже, для досягнення бажаної ефективної діяльності необхідно вміти правильно використовувати ці ресурси. Тому, саме потенціал розкриває внутрішні здібності, вміння, навички, знання ефективно використовувати наявні ресурси підприємства.

Термін «потенціал» у перекладі з латинського слова «potentia» перекладається як «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [1, с.170].

Варто зазначити, що на сьогоднішній день мають місце чітко визначені дві ресурсні позиції щодо сутності потенціалу підприємства. Перша позиція розглядає потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх

взаємозв'язків та участі у процесі виробництва. Так, Л.І. Абалкін стверджує, що потенціал є узагальненою, збірною характеристикою ресурсів. І.І. Лукінов та його співавтори розуміють потенціал як «кількість та якість ресурсів, які має та чи інша система». Відповідно до другої ресурсної позиції, потенціал є сукупністю ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ. На думку представника даної позиції Є.Б. Фігурнова, потенціал «характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства з вироблення матеріальних благ у кожний даний момент» [2, с.7].

На думку В.В. Рябенко, потенціал є інтегральною, системною характеристикою підприємства, що відображає як тенденції та результативність його функціонування і розвитку, так і здатність до виживання в умовах кризи та адаптації до зовнішніх умов. Формування потенціалу підприємства – це процес, який здатний змінити траєкторію руху або намічений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку вже наявних або створення нових конкурентних переваг. Потенціал характеризує можливість господарюючого суб'єкта виживати шляхом пристосування до сукупності кризоутворюючих факторів [3, с.65-66].

Також слід звернути увагу на те, що чимало авторів розглядають потенціал як сукупність матеріальних та трудових чинників, за допомогою яких можна забезпечити здійснення мети процесу виробництва. Базою для такого погляду стала праця К. Маркса, в якій автор зазначає, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Така думка є досить важливою для аналізу і розроблення методів оцінки потенціалу, так як екстенсивний динамізм розвитку виробництва в деяких випадках зменшив увагу дослідників до вирішення питань пошуку оптимального використання нагромаджених ресурсів. М.А. Іванов, Ю.Г. Одегов, К.Л. Андреєв та інші вважають, що досягти ефективності розвитку економіки можливо завдяки потенційним можливостям виробництва, а не базуючись лише на досягнутому рівні використання ресурсів. Чим більше зростатиме виробництво, тим більше уваги необхідно приділяти науковцям у пошуку шляхів раціонального використання внутрішніх можливостей розвитку виробництва [4, с.8].

Позитивної уваги заслуговує думка А.А. Турила, який потенціалом вважає ніщо інше як можливості розвитку підприємства. Виходячи з цього, на його думку, саме через них визначаються і досягаються цілі (завдання) підприємства в поточному і перспективному періодах. При цьому автор поділяє можливості підприємства на три групи: можливості для забезпечення розвитку, можливості для отримання необхідної результативності діяльності та можливості для забезпечення необхідної ефективності [5, с.66].

Якщо говорити про потенціал на макрорівні, то доцільно відмітити американського ученого І. Ансоффа, який зазначав, що "потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління. Іншими словами можна сказати, що потенціал на підприємстві з боку "входу" полягає у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку "виходу" у обсягах виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості" [6].

Заслуговує уваги точка зору В.С. Негоденка, який розглядає потенціал підприємства як інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей економічної системи суб'єкта господарювання перетворити вхідні ресурси за допомогою набутих компетенцій і характерних її персоналу здібностей підприємництва в економічні блага (об'єкти діяльності), максимально задовольняючи в такий спосіб інтереси власників суб'єктів господарювання та суспільства [7, с.29].

Отже, як бачимо, існує низка різних поглядів на сутність поняття "потенціал", які зведено в табл. 1. Тлумачення цього поняття багатьма вченими розглядається з різних боків, за різними векторами досліджень та з конкретною метою, тому вони різняться не лише структурою елементів потенціалу, розумінням їх взаємодії, а й методами дослідження та оцінки ефективності використання потенціалу на підприємствах.

Щодо структури потенціалу підприємства, то варто відзначити, різні автори по-різному підходили до дослідження даного питання. Так, А.А. Турило виділяє наступні складові елементи потенціалу підприємства: 1) виробничий, 2) економічний, 3) ринковий, 4) кадровий, маркетинговий, 5) інтелектуальний, 6) інформаційний, 7) інноваційний тощо. На думку автора, дані елементи потенціалу підприємства є важливими, мають свою особливість і спрямовані на розкриття певних аспектів діяльності підприємства [5, с.67].

Низка авторів схиляються до думки, що до елементів потенціалу підприємства можна віднести все, що пов'язано з функціонуванням і розвитком підприємства. На думку авторів, основними об'єктивними складниками потенціалу є: інноваційний потенціал; виробничий потенціал; фінансовий потенціал; потенціал відтворення. Суб'єктивними складниками є науково-технічний потенціал; управлінський потенціал; потенціал організаційної структури управління; маркетинговий потенціал [2, с.20–22].

Проаналізувавши усі підходи до структури потенціалу підприємства, на наш погляд основними його складовими є виробничий, інноваційний, фінансовий, інформаційний, трудовий, маркетинговий та організаційно-управлінський (рис. 1).

Враховуючи той факт, що формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, який спрямований на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем та забезпечення високої якості реалізації, важливо виокремити сукупність основних факторів формування та розвитку потенціалу підприємства.

Формування потенціалу підприємства здійснюється під впливом факторів, які доцільно поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 1). Зовнішні фактори – це фактори зовнішнього середовища, які щодо

підприємства та суб'єкта управління є некерованими, тобто такими, що не піддаються корегуванню та передбаченню. Внутрішні – це такі фактори внутрішнього середовища підприємства, які піддаються управлінню, корегуванню, та які можна передбачити. Саме ця група факторів визначає ефективність роботи підприємств, використання потенціалу.

Таблиця 1

Погляди на сутність поняття "потенціал"

Автор	Визначення
І. І. Лукінов	Потенціал – це кількість та якість ресурсів, які має та чи інша система
Є. Б. Фігурнов	Потенціал – це ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства з вироблення матеріальних благ у кожний даний момент
В. В. Рябенко	Потенціал є інтегральною, системною характеристикою підприємства, що відображає як тенденції та результативність його функціонування і розвитку, так і здатність до виживання в умовах кризи та адаптації до зовнішніх умов
Б. Є. Бачевський	Потенціал підприємства – це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку
О. І. Олексюк	Потенціал підприємства – це складна система пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщати один одного, тобто є альтернативними; потенціал підприємства не можна сформулювати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним групуванням
І. З. Должанський	Потенціал підприємства – це реальна або ймовірна здатність виконати цілеспрямовану роботу
З. Є. Шершньова	Потенціал – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей
Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера	Потенціал – це наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення чогось
И. П. Отенко	Потенціал – це організована й керована сукупність можливостей соціально-економічної системи для досягнення її цілей
В. С. Негоденко	Потенціал підприємства – це інтегральне відображення (оцінка) поточних і майбутніх можливостей економічної системи підприємства трансформувати вхідні ресурси за допомогою набутих компетенцій і притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага (об'єкти діяльності), максимально задовольняючи в такий спосіб інтереси власників та суспільства.
Н. І. Верхоглядова, Є. В. Коваленко	Потенціал – це наявні або приховані сукупні можливості, ресурси, запаси або джерела, що використовуються чи можуть бути використані для досягнення певної мети

Складено автором за даними джерел [2–9]

Кількість внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на формування та розвитку потенціалу підприємства настільки велика, що врахувати усі досить складно. До основних внутрішніх факторів, на які доцільно звернути особливу увагу при формуванні потенціалу, необхідно віднести організаційну структуру підприємства, яка формується з цінностей, до яких належать такі складові, як соціальне походження, стать, національність, освіта, професія.

Одним з основних факторів, що безпосередньо впливає на потенціал підприємства, є принципи організації та ведення бізнесу. Чим ефективніше організована основна діяльність будь-якого підприємства, тим кращий потенціал матиме даний суб'єкт господарювання.

Не менш важливим фактором є стратегія підприємства, тобто сукупність певних управлінських рішень, спрямованих на ефективний розвиток підприємства. Стан соціально-економічного розвитку підприємства посідає провідну роль у формуванні потенціалу, так як зможе реально показати наявність на підприємстві потенційних можливостей підприємства, як ресурсних, так і трудових та фінансових.

У сучасних умовах на формування та розвиток потенціалу підприємств значною мірою впливають зовнішні чинники, які, на відмінну від внутрішніх, мають непрямий характер впливу, тобто опосередкований. До таких факторів доцільно віднести, по-перше, політичну стабільність, яка передбачає економічну стійкість, знижує підприємницькі ризики, сприяє залученню інвестицій, забезпечує політичні права та свободу підприємств тощо.

По-друге, рівень конкуренції в галузі, який примушує підприємства виробляти найбільш ефективні конкурентні позиції для забезпечення конкурентоздатності та конкурентостійкості, що суттєво впливає на формування потенціалу підприємства, зокрема на виробничі можливості, ресурсне забезпечення тощо.

По-третє, рівень, динаміка й коливання платоспроможного попиту на продукцію підприємства, оскільки платоспроможний попит визначає стабільність надходження доходів, що впливає на діяльність підприємства.

По-четверте, економічні фактори, зокрема ВВП, темпи інфляції, валютний курс, процентні ставки, платіжний баланс, рівень безробіття, рівень оплати праці тощо. Так, негативні економічні явища можуть сильно вплинути на фінансові можливості підприємств, зокрема зменшити закупку сировини, збільшити заборгованість перед працівниками, кредиторами тощо [10, с.23]. А це може стати основною причиною погіршення потенціалу підприємства.

По-п'яте, науково-технічні фактори, які впливають на рівень технологічного забезпечення виробництва. Науково-технічний прогрес сприяє значним потенційним можливостям, і разом з цим вимагає настороженої уваги до будь-яких нововведень, так як це може призвести до негативних наслідків, зокрема, порушення виробничого процесу, зменшення доходів тощо.

По-шосте, соціально-культурні фактори, зокрема, цінності, традиції, погляди, звички людей, що впливають на організаційні аспекти, види продукції тощо. Вагомими факторами, які несуть опосередкований вплив на формування потенціалу є постачальники сировини, від яких залежать обсяги продукції, та споживачі, потреби яких є рушійною силою діяльності підприємств.

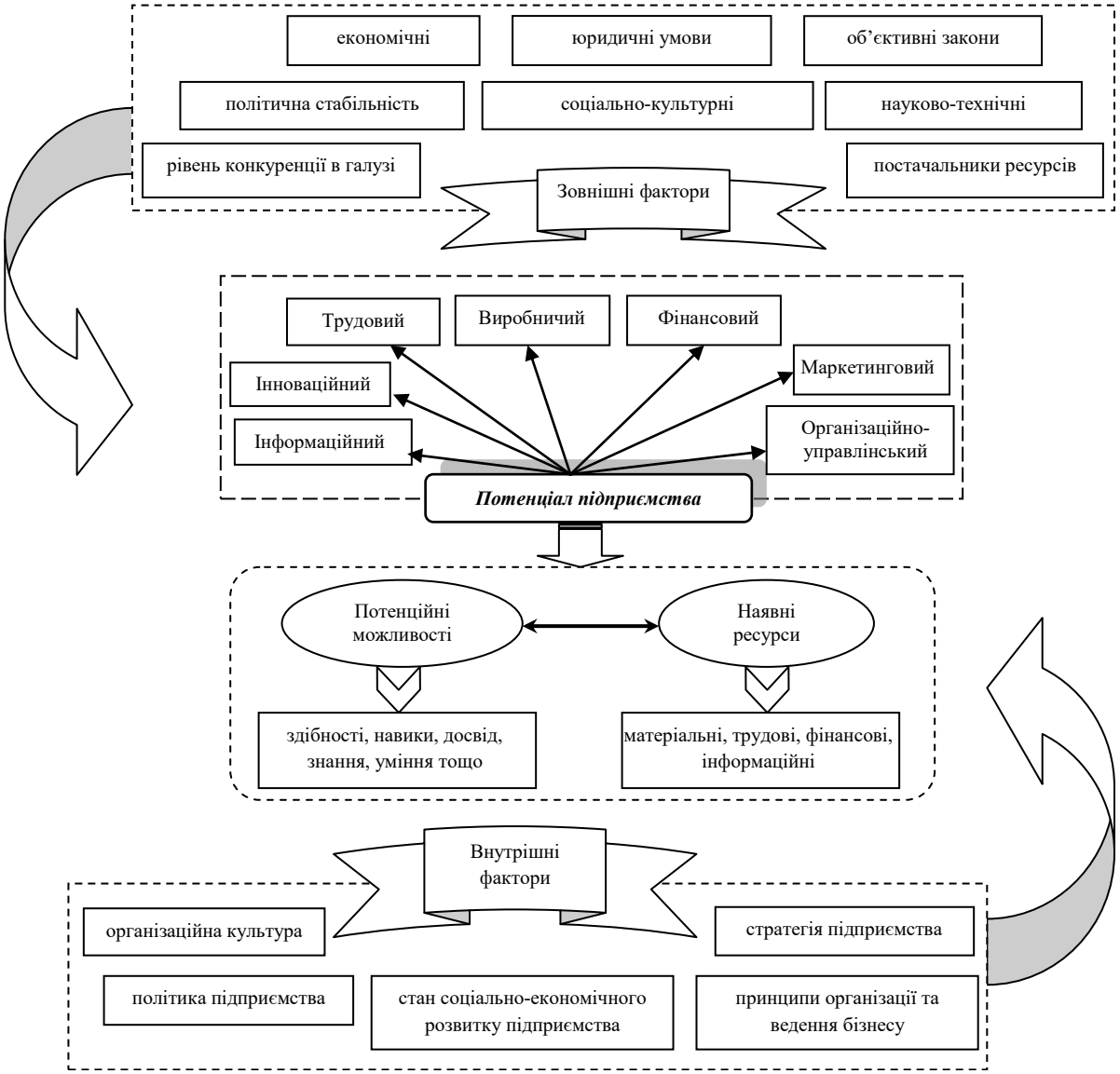


Рис. 1. Формування потенціалу підприємства

Таким чином, можна зробити висновок, що сучасні умови господарювання підприємств настільки є неоднозначними та динамічними, що виокремити та обґрунтувати певну систему факторів формування та розвитку потенціалу практично неможливо. Значна сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів впливає на процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Висновки. Отже, під потенціалом підприємства доцільно розуміти потенційні можливості господарюючого суб'єкта раціонально використовувати наявні на підприємстві ресурси з метою забезпечення ефективного функціонування за умов високого рівня невизначеності зовнішнього середовища. Саме потенціал підприємства показує його здатність максимально використовувати матеріальні, фінансові та трудові ресурси для досягнення результативності та ефективності господарської діяльності.

Література

1. Розуменко С.М. Теоретичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії / С.М. Розуменко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3 (23). – С. 170–172.
2. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Бєлякова, О.Б. Балакай. – К. : ЦУЛ, 2013. – 248 с.
3. Рябенко В.В. Формування потенціалу підприємства в умовах кризи / В.В. Рябенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 12. – С. 65–68.
4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олесюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
5. Турило А.А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення / А.А. Турило // Економічний вісник. – 2014. – № 3. – С. 65–71.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
7. Негоденко В.С. Формування економічного потенціалу підприємств харчової промисловості / В.С. Негоденко // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 2 (22). – С. 28–32
8. Верхоглядова Н.І. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємств / Н.І. Верхоглядова, Є.В. Коваленко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2016. – Вип. 1. – С. 26–32.
9. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И.П. Отенко – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
10. Козловський В.О. Внутрішній економічний механізм виробничих підприємств : монографія / В.О. Козловський, Л.Г. Дончак. – Тернопіль : Крок, 2013. – 204 с.

References

1. S.M. Rozumenko Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti potentsialu pidpryiemstva yak ekonomichnoi katehorii. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu, 2013, No. 3(23), pp. 170-172.
2. N.V. Kasianova, D.V. Solokha, V.V. Moreva, O.V. Bieliakova, O.B. Balakai Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta vykorystannia: pidruchnyk : TSUL, 2013, 248 p.
3. V.V. Riabenko Formuvannia potentsialu pidpryiemstva v umovakh kryzy. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, 2015, No. 12, pp. 65-68.
4. O.S. Fedonin, I.M. Riepina, O.I. Olesiuk Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posibnyk. Kyiv, KNEU, 2004, 316 p.
5. A.A. Turylo Potentsial pidpryiemstva: sutnist ta metodolohichni pidkhody do vyznachennia. Ekonomichnyi visnyk, 2014, No. 3, pp. 65-71.
6. Y. Ansoff Stratehycheskoe upravlenye. Moskva: Ekonomyka, 1989, 519 p.
7. V.S. Nehodenko Formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpryiemstv kharchovoi promyslovosti. Ekonomika kharchovoi promyslovosti, 2014, No. 2 (22), pp. 28-32.
8. N.I. Verkhohliadova, Ye.V. Kovalenko Analiz pidkhodiv do vyznachennia sutnosti potentsialu pidpryiemstv. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi, 2016, No. 1, pp. 26-32.
9. Y.P. Otenko Stratehycheskoe upravlenye potentsyalom predpryiatyia: monohrafiia. Kharkov, KhNЭU, 2006, 256 p.
10. V.O. Kozlovskyi, L.H. Donchak Vnutrishnii ekonomichnyi mekhanizm vyrobnychykh pidpryiemstv: monohrafiia. Ternopil, Krok, 2013, 204 p.

Рецензія/Peer review : 07.08.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Погріщук Б. В.

УДК 338.
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-12-16

МЕНЧИНСЬКА О.М.
Хмельницький національний університет

ОСНОВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПОСЛУГ ДИЛЕРА ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті розглянуті основні чинники розвитку процесів ринкової самоорганізації. Розглядаються специфічні вимоги виробника відповідно до структури портфеля обов'язкових послуг, технічні характеристики проданих автомобілів, наявність додаткових видів бізнесу, розвиток якості та зростання кількості відповідних послуг від конкурентів на ринку. Описано основні компоненти та структуру механізму розвитку системи дилерської служби підприємств машинобудування. Проілюстрований механізм розвитку системи дилерських послуг. Деталізовано основні фактори розвитку, а саме: рівень постійної маржі для продажу автомобілів та його динаміка, процес формування потенціалу попиту, ліквідність продукту, наявність прямих конкурентів, імідж бренду, потенційний дефіцит виробничої потужності, система оподаткування, особливості портфелю дилера, наявність майна, фінансова безпека. Досліджено особливості стратегій розвитку та зміцнення конкурентного потенціалу. Визначено основні детермінанти конкурентних переваг, властиві посередницьким послугам, виділено їх специфіку. Наведено основні принципи та напрями функціонування системи внутрішнього регулювання та підтримка процесу надання послуг. Перелічено параметри факторів та попиту, визначено стратегію, структуру та конкурентне середовище компанії. Охарактеризовано критерії для різних моделей з метою мінімізації витрат дилерських компаній. Представлений набір тверджень про психологію людей у чергах для підтримки процесу реалізації послуг. Відзначено поряд з відомими напрямками впровадження системи внутрішнього регулювання та підтримки процесу впровадження послуг, процесу управління диференціацією діяльності та спеціалізації. Висвітлено проблеми організації сфери послуг.

Ключові слова: машинобудівний комплекс, кооперація, збут, конкурентна стратегія, система послуг дилера.

MENCHYNSKA O.
Khmelnytsky National University

BASES FOR THE DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING DEALER'S SERVICE SYSTEMS DEVELOPMENT

The article details the main factors of the development of the processes of market self-organization. The specific requirements of the manufacturer according to the structure of the mandatory services portfolio, the technical features of the cars sold, the availability of additional types of business, the development of quality and the growth of the number of related services from competitors in the market are considered. The main components and structure of the mechanism of development of the dealer services system of the mechanical engineering enterprises are described. The mechanism of development of dealer services system is illustrated. The specific factors of development are detailed, namely: the level of constant margin for the sale of cars and its dynamics, the process of formation of demand potential, product liquidity, the presence of direct competitors, brand image, potential shortage of the manufacturer's capacity, taxation system, peculiarities of dealer's portfolio, availability of property, financial security. The peculiarities of strategies for development and strengthening of competitive potential are explored. The main determinants of competitive advantages inherent in dealership services are identified and their specific character is highlighted. The directions of functioning of the internal regulation system and support of the process of services implementation are determined. The parameters of factors and demand are listed, related and supporting industries, strategy, structure and rivalry of firms are determined. The criteria for different queuing models are defined to minimize the costs of dealer companies. The main principles and directions of functioning of the internal regulation system and support of the process of service delivery are given. A set of statements about the psychology of people in queues is presented to support the process of implementing services. It is noted along with well-known areas of implementation of the system of internal regulation and support the process of implementation of services, the process of managing the differentiation of activities and specialization. The problems of organization of the sphere of services are highlighted.

Key words: machine building complex, cooperation, sales, competitive strategy, dealer service system.

Постанова проблеми. Найважливішою комплексною галуззю України є машинобудівний комплекс, водночас, він відіграє важливу роль у економічному розвитку країни. В структуру машинобудівного комплексу України входять сімнадцять галузевих груп підприємств, які характеризуються кооперуванням виробництва, внутрішньогалузевими та міжгалузевими зв‘язками з підприємствами інших галузей. Тому постає необхідність дослідження механізму розвитку систем кооперації заснованих на міжгалузевих принципах участі підприємств у технологічному процесі. Інтегрований технологічний процес або ланцюг здійснюється у виробничій сфері, маркетингу, науково-технічній діяльності, фінансовому забезпеченні, збутовій та сервісній діяльності. З метою забезпечення економічного розвитку, становлення ефективного просування та збуту продукції галузі машинобудування, актуальним питанням є розробка та визначення напрямів розвитку системи послуг дилера підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання приділяється досить багато уваги в наукових працях таких вчених: Геєць В., Войнаренко М. [3], Ілляшенко С., Жаліло Я., Кузьмін О., Мочерний С., Мунтіян В.,

Нижник В., Філиппова С.В. та ін. Істотний внесок у дослідження ефективності реалізації інновацій та побудові конкурентних стратегій присвячені праці зарубіжних авторів: Аміт Р., Зотт С., Ліндер Дж., Портер М.[3], Сміт Г., Хамел Г., Шумпетер Й. Основною задачею перед нами є усвідомлення сутності механізму розвитку системи послуг дилера, застосування якого надає можливість посилити конкурентний потенціал підприємств машинобудування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із великою кількістю науково-методологічних праць, присвячених питанням формуванню механізмів розвитку, висвітленням інноваційного підходу, слід виділити відсутність системи управління розвитком дилерських послуг підприємств машинобудування та недостатність висвітлення особливостей функціонування та проблем їх організації. Отже, до сьогодні відсутній єдиний комплексний механізм організації системи послуг дилера підприємств машинобудування.

Метою статті є дослідження питань формування та реалізації системи послуг дилера підприємств машинобудування, наведення основних принципів розробки та ілюстрація механізму системи послуг дилера підприємств машинобудування, що продовжують та популяризують дослідження наукового керівника [3] автора статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Для реалізації поставленої цілі перед авторами поставленні наступні завдання:

- охарактеризувати основні фактори формування обраного дослідження;
- дослідити інструментарій формування механізму розвитку підприємств машинобудування, що надають дилерські послуги;
- осмислити орієнтовні позитивні наслідки впровадження механізму розвитку системи послуг дилера підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ефективного механізму інноваційного розвитку підприємств машинобудування залежить від орієнтиру ключових завдань стратегії розвитку, особливо це стосується підприємств, що надають дилерські послуги щодо купівлі-продажу автомобілів та їх сервісного обслуговування.

До основних факторів, що обумовлюють розвиток процесів ринкової самоорганізації, відносяться фактори попиту, пропозиції та конкуренції. Механізму ринкової самоорганізації пропонується поставити у відповідність концепцію конкуренції М. Портера, згідно з якою в рамках організаційного управління можуть бути реалізовані стратегії: лідерство за витратами, диференціація і сфокусована стратегія.

Факторами розвитку послуг дилера підприємств машинобудування є: вимоги виробника за структурою портфеля обов'язкових послуг, специфічних для базової марки; технічні особливості реалізованих автомобілів; наявність у власників автобізнесу інших видів бізнесу, що дозволяють прискорити диференціацію і швидкість розвитку додаткових послуг; розвиток якості і зростання кількості суміжних послуг у конкурентів на ринку.

Механізм розвитку підприємств машинобудування, що надають дилерські послуги зображений на рис. 1.

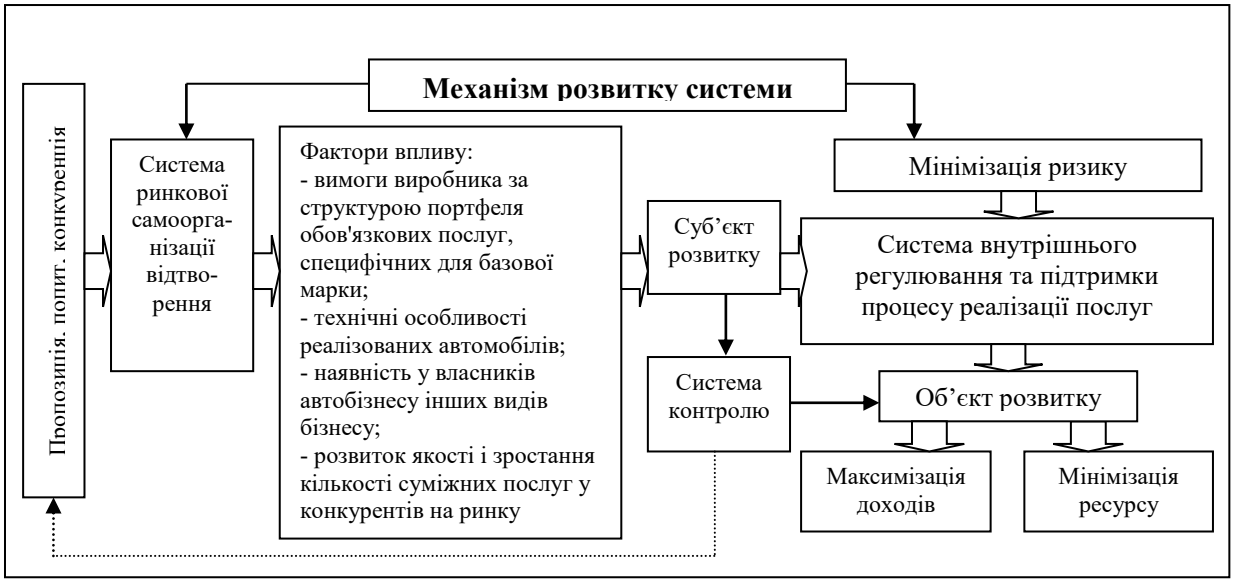


Рис. 1. Механізм розвитку системи послуг дилера підприємств машинобудування*.

**Джерело: авторська розробка*

Процес розвитку дилера підприємств машинобудування або автомобільної компанії заснований на механізмі ринкової самоорганізації відтворення, системі внутрішнього регулювання і підтримки процесу та системі контролю за виконанням процесу реалізації послуг. Для дилерського підприємства можна виділити наступні специфічні фактори розвитку: рівень постійної маржі при реалізації автомобілів; динаміка

досягнення планів продажів в попередні періоди, що визначає зростання розміру варіативної частини маржі при реалізації автомобілів; вартість обслуговування і частота поломок для формування потенціалу попиту в майбутні періоди, зростання клієнтів СТО; ліквідність автомобілів марки на вторинному ринку; кількість і рівень розвитку прямих конкурентів у вигляді аналогічних дилерських центрів на ринку; репутація марки в країні; марочні переваги місцевої еліти; наявність / відсутність потенційного дефіциту потужностей виробника в пікові періоди попиту; ставки митних зборів на ввезені в країну автомобілі базової марки; кількість брендів в дилерському портфелі; можливість придбання / оренди земельних ділянок для зведення центру в найбільш підходящих місцях; доступність довгострокових кредитів.

Для підприємств, що здійснюють свою діяльність у машинобудуванні у якості офіційного дилера, вище перераховані фактори мають певні особливості, зокрема:

1. Лідерство по витратах, що включає насамперед пошук споживачів з найменшими витратами; стандартизацію послуг торгівлі та післяпродажного сервісу, скорочення витрат на персонал; підвищення ступеню механізації виробництва послуг; формування мереж сервісних організацій; і найважливіше використання інноваційних технологій та продуктів сервісу.

2. Диференціація, яка містить введення додаткового системного елемента з новими виробничими функціями; кастомізацію стандартного продукту; зменшення ризику, пов'язаного з необізнаністю покупця; добре навчений персонал; контроль якості товарів і послуг.

3. Сфокусовану стратегію нами пропонується визначити у вигляді спеціалізації на впровадженні інноваційних управлінських процесів, що супроводжується скороченням ризику, пов'язаного з непрофесійністю персоналу; підвищенням продуктивності; заняттям лідируючих позицій у вузькому сегменті ринку.

Кожна із зазначених особливостей може бути охарактеризована за допомогою наступних критеріїв: якість обслуговування; роль допоміжних бізнес-процесів; роль споживача; застосування нових технологій; роль персоналу; функції менеджерів першої ланки.

Наприклад, якість обслуговування, визначається для зазначених стадій відповідно як непостійна; задовільна; відповідна деяким вимогам клієнтів; досить висока, що повністю відповідає очікуванням клієнтів; хороша; така, що постійно поліпшується відповідно до бажань клієнтів.

Місце та роль допоміжних процесів визначається відповідно до наведених стадіями як облікові; другорядні, але такі, що вже вносять вклад в загальну справу; значущі; проактивні.

Споживач: випадковий, що не виявлений; певний; передбачуваний для організації; джерело ідей і можливостей для компанії.

Нові технології як: засіб виживання; спосіб економії коштів; засіб поліпшення обслуговування; джерело конкурентних переваг.

Персонал: діє під примусом, не володіє спеціальними навичками; пасивний, але діє свідомо, дисциплінований; ініціативний, креативний.

Функції first line менеджерів: контроль працівників; контроль процесу; коучинг, організація зворотного зв'язку; джерело нових ідей, розвиток працівників. Остання стадія досягнення конкурентоспроможності часто супроводжується виходом на міжнародний ринок.

На думку Портера, конкуруючі фірми повинні провести аналіз можливого успіху організацій сфери послуг на ринку. Детермінанти конкурентних переваг для підприємств сфери послуг такі ж, як і для промислових підприємств [4, с. 25].

М. Портер стверджує, що існують чотири властивості для країн, які формують середовище, в якому конкурують місцеві фірми. Вони зображені на рис. 2. Це середовище може, як сприяти створенню конкурентної переваги, так і перешкоджати цьому.

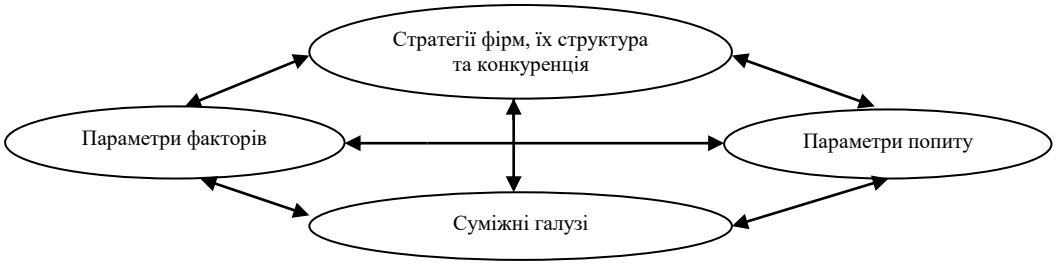


Рис. 2. Детермінанти конкурентних переваг підприємств [4]

Детермінанти конкурентних переваг, матимуть в сфері дилерських послуг специфічний характер і виглядатимуть, на нашу думку, наступним чином:

1. Параметри факторів: географічне положення; вартість праці кваліфікованих і напівкваліфікованих працівників; часовий пояс; мова країни і володіння її громадян іноземними мовами; здатність працівників легко вступати в контакт з представниками інших культур; брак робочої сили або її приріст.

2. Параметри попиту: структура попиту, що має три характеристики: сегментна структура; вимогливі і розбірливі покупці; передбачувані потреби покупців; величина попиту і фактор часу; інтернаціоналізація внутрішнього попиту на послуги.

3. Споріднені та підтримуючі галузі.

4. Стратегія, структура і суперництво фірм: конкуренція на внутрішньому ринку; відносна легкість створення нових фірм.

Функціонування системи внутрішнього регулювання і підтримки процесу реалізації послуг здійснюється в наступних напрямках:

1. Управління доходами (Yield Management). Полягає в збільшенні доходу організації при наданні послуг. При цьому ключовим моментом є незбереженість послуг.

2. Виявлення «вузького місця» (Bottleneck Management) – визначення ресурсу, потужність якого менше потреби в ньому.

3. Управління чергами. Головна мета аналізу черг - зведення до мінімуму загальних витрат. У ситуації, коли утворюються черги, існують дві основні категорії витрат: пов'язані з очікуванням клієнта і з можливостями системи.

Витрати, пов'язані з сервісними можливостями системи (потужністю системи) – це витрати на підтримання необхідного рівня обслуговування. Витрати, пов'язані з очікуванням клієнта, включають оплату очікування співробітників, вартість ресурсів і простору для очікування, а також будь-які втрати, викликані клієнтами, які відмовилися зачекати і, можливо, що звернулися в майбутньому в іншу компанію. Для мінімізації відповідних витрат підприємств дилерів застосовуються різні моделі черг. При цьому можуть бути використані наступні критерії:

1. Мінімальні загальні витрати. Для визначення потужності системи, яка дасть мінімальні загальні витрати, використовують процес повторення (ітерації). Потужність послідовно збільшують на одиницю (наприклад, можна збільшувати по одному число каналів), і для кожної величини потужності визначаються загальні витрати. Оскільки крива загальних витрат має і-подібну форму, то зі збільшенням потужності показники загальних витрат спочатку знижуються, а потім поступово знову зростають. Коли вони починають рости, подальше збільшення потужності тягне за собою подальше зростання витрат. Таким чином, оптимальний показник потужності буде відповідати мінімуму загальних витрат.

2. Час очікування або довжина черги. Проблема, яка часто зустрічається на практиці, – визначення вартості часу очікування. Один з широко поширених методів – розглядати час очікування або довжину черги як змінні величини, які визначаються політикою компанії: менеджер просто встановлює прийнятний рівень очікування і створює сервісні потужності відповідно до цього рівнем. Обмеження на довжину черги також можуть бути продиктовані обмеженим простором очікування.

3. Простір очікування. На практиці все ж можна визначити довжину черги, яка буде максимально можливою протягом певного періоду часу. Наприклад, можна визначити довжину черги, яка швидше за все не буде перевищена протягом 98% часу (або навіть 99% часу), і використовувати цю величину в плануванні системи.

Існує також інший, некількісний підхід до управління попитом в умовах черг. При цьому підході акцент робиться на тому, щоб очікування в чергах стало не таким болісним як для споживачів, так і для постачальників послуг.

Для цього потрібне розуміння психології людей в чергах. Д. Майстер сформулював вісім тверджень про психологію людей в чергах [2]:

1. Споживач сприймає період очікування надання послуги як більш довгий, якщо його увагу нічим не зайнято.

2. Очікування поза системою обслуговування здається довше, ніж очікування всередині системи.

3. Хвилювання подовжує очікування.

4. Очікування надання послуги здається довшим, якщо його період невідомий.

5. Очікування здається довше, якщо його причина не пояснена.

6. Несправедливий – очікування триває довше.

7. Готовність довше чекати надання послуги підвищується зі збільшенням цінності послуги.

8. Споживачеві, позбавленому спілкування, очікування здається довше.

Поряд з відомими напрямами реалізації функціонування системи внутрішнього регулювання і підтримки процесу реалізації послуг необхідно виділити управління диференціацією діяльності та спеціалізацією. Основною проблемою при цьому слід вважати визначення балансу між даними характеристиками організації сфери послуг.

Висновки. Економічний механізм ефективного розвитку підприємств, які являються офіційними дилерами в машинобудуванні являє собою спосіб організації розширеного відтворення товарів та послуг за допомогою таких форм, методів і важелів, які гарантують найбільш повне задоволення потреб населення у відповідних товарах та послугах, при максимізації прибутку від них; цей механізм включає в себе фактори попиту, пропозиції та конкуренції, а також мінімізацію ризиків для підприємницької діяльності, кількісну мінімізацію витрат та ресурсів для їх виготовлення, максимізацію ефективності використання кожного виду бізнес процесів, що відповідають за реалізацію товарів і надання післяпродажного сервісу.

Послуги, що надаються в уповноважений центр обслуговування інтегрують безліч видів послуг, в число яких входять: торговельні послуги виробнику товару; торгові послуги споживачу товару; транспортні послуги споживачу; послуги виробнику по рекламному просуванню продуктів, пов'язаних з посередництвом конкретних марок; передпродажне обслуговування; післяпродажне обслуговування; сервісні послуги; гарантійне обслуговування; фінансові послуги. Додаткові послуги повинні розроблятися і впроваджуватися, виходячи не тільки з розрахунку того, чи буде забезпечено додатковий фінансовий дохід при реалізації цих послуг, але і для доповнення сервісного портфеля, щоб дилерське підприємство могло знизити напругу у взаєминах з клієнтами та конфліктних ситуаціях різного походження, підвищити його лояльність, що також дозволить в перспективі мультиплікувати показники ефективності.

Отже, розробка механізму розвитку системи послуг дилера підприємств машинобудування, базується на підходах, які існують у світовій практиці. Проте, відмінності між наданням дилерських послуг і виробництвом продуктів обумовлюють розширення ідеї стратегічного управління шляхом введення специфічних концепцій та інструментів інноваційного управління компанією.

Література

1. Porter M. The competitive Advantag of Nations / M. Porter. – New York : Free Press, 1990. – P. 127–128.

2. Maister D. H. The Psychology of Waiting Lines. In J.A. Czepiel, M.R. Solomon, C.F. Surprenant (eds.), The Service Ecounter: Managing Employee / Customer Interaction in Service Business (Lexington, MA: Lexington Books, 1985)

3. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки : [монографія] / [М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.В. Череп]. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 444 с.

4. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Портер Майкл Е. ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К. : Основи,1998. – С. 20–21.

References

1. Porter M. The competitive Advantag of Nations / M. Porter. – New York: Free Press, 1990. – P. 127-128.

2. Maister D. H. The Psychology of Waiting Lines. In J. A. Czepiel, M.R. Solomon, C F. Surprenant (eds.), The Service Ecounter: Managing Employee / Customer Interaction in Service Business (Lexington, MA: Lexington Books, 1985)

3. Voinarenko M.P. Innovatsiinyi rozvytok promyslovykh pidpryiemstv: analiz ta otsinky : [monohrafiia] / M.P. Voinarenko, A.V. Cherep, L.H. Oleinikova, O.V. Cherep. – Khmelnytskyi : KhNU, 2010. – 444 s.

4. Porter Maikl E. Stratehiia konkurentsii / Per. z anhliiskoi A. Oliinyk, R Skilskyi. – K.: Osnovy,1998. – S. 20-21.

Рецензія/Peer review : 12.06.2018
Надрукована/Printed : 10.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 620.35
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-17-24

МИКОЛЮК О. А.
Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЗАЦІЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

Здійснено пошук пріоритетних завдань та шляхів забезпечення енергетичної безпеки України. Виявлено енергетичний потенціал для прискорення економічного зростання держави. Досліджено тенденції та стратегічні перспективи формування, розвитку та забезпечення енергетичної безпеки України в умовах євроінтеграційних викликів. Доведено необхідність нейтралізації загроз енергетичної ефективності в якості диверсифікації енергоспоживання України. Наведено основні кроки на шляху до забезпечення енергетичної безпеки України.

Ключові слова: енергетична безпека, енергоємність, енергоносії, євроінтеграційні процеси, паливно-енергетичні ресурси.

MYKOLIUK O.
Khmelnytsky National University

STRATEGIZATION OF ENERGY SECURITY OF UKRAINE UNDER THE CONDITIONS OF EURO-INTEGRATION CHALLENGES

The subject matter of the study is to find the priority tasks and to select ways to ensure the energy security of Ukraine as well as to identify its energy potential for accelerating the economic growth. The goal of the article is to study the trends and strategic prospects for creating, developing and ensuring the energy security of Ukraine under the conditions of European integration reforms. The following methods and ways of scientific research were used in the article: the dialectical and the system approach was used to generalize the scientific study; the method of logical generalization was used to study the existing situation and to justify the directions for ensuring the energy security, to substantiate the relevance of the topic, the goal and objectives of the study, to identify the essential features and threats of the excessive use of imported energy supplies; the method of grouping to systematize tasks and ways to diversify the energy consumption in Ukraine. Ukraine has a significant potential for accelerating the economic development and enhancing the energy security. The energy security is an important component of the national security of the state and one of the global problems of every country in the world. To realize the existing potential, Ukrainian laws and regulations should be reformed and the requirements of international agreements should be met, the relations with the countries of the European Union should be developed. The following tasks were solved: the current state of fuel and natural resources security of Ukraine was analyzed and the ways for improving the energy security were systematized, the trends in the development and the priorities of the strategic prospects of Ukraine in the context of integration processes were studied. The following results were obtained: the main steps to ensure the energy security of Ukraine, to enhance the cooperation with the EU countries, to strengthen the relations in the context of the energy security were highlighted, the available energy potential for accelerating the economic growth was substantiated. Conclusions. The need to neutralize threats to energy efficiency as a diversification of energy consumption in Ukraine is proved. This approach will ensure the international competitiveness of the Ukrainian economy, the prerequisites for membership in international organizations; it will also stimulate the renewal of the domestic energy industry. The prospects for further research in this area are the study of the development of the competitive energy market and transition to the energy-efficient use of energy resources in order to ensure the energy security of Ukraine.

Keywords: energy security, energy intensity, energy materials, European integration processes, fuel and energy resources.

Постановка проблеми Україна належить до країн, що частково забезпечені власними традиційними паливно-енергетичними ресурсами, внаслідок чого виникає необхідність значних обсягів їх імпорту. Частка імпорту в загальному постачанні первинної енергії в Україну за останні декілька років складала близько 38 %, що свідчить про її енергозалежність як середньоєвропейську. Сприяє такій ситуації не тільки відсутність достатнього обсягу власних енергоносіїв, але й їх неефективне використання.

Енергоємність ВВП України є значно вищою не лише порівняно з провідними економіками світу, але й із сусідніми країнами Центральної та Східної Європи. Так, скоригований на структуру економіки показник енергоефективності української економіки, розрахований на основі рекомендованих Міжнародним енергетичним агентством, склав 57,8 % від рівня ЄС у 2013 р. [4].

Україна постала перед низкою проблем, пов’язаних із надмірним використанням дороговартісного імпортного палива, неефективних ринків та інфраструктури.

Незважаючи на це, Україна має значний потенціал для прискорення економічного зростання та підвищення енергетичної безпеки. В свою чергу, енергетична безпека є важливою складовою національної безпеки держави та однією із глобальних проблем кожної країни світу. Реалізація наявного потенціалу вимагає глибокого реформування нормативно-правової бази та виконання вимог міжнародних договорів у повному обсязі. Ефективна конкуренція, разом з поступовим переходом до ринкових цін, також сприятиме Україні в залученні інвестицій для розвитку енергетичного сектору та підвищення енергетичної безпеки [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стратегічних перспектив розвитку енергетичного сектору економіки, міжнародного партнерства та енергетичної безпеки в цілому присвячено значна кількість наукових публікацій зарубіжних та українських вчених: Л. Абалкіна, О. Алімова,

В. Баранніка, О. Білоуса, М. Воропая, В. Гейця, М. Земляного, І.М. Мазур, В. Микитенко, І. Нєдіна, Є. Олейнікова, Б. Піріашвілі, С. Панченка, О. Суходолі, А. Шевцова, А. Шидловського та ін.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми Проте, значна кількість питань, що стосуються гарантування енергетичної безпеки, узгодженість державної політики та злагодженість стратегічних перспектив розвитку взаємостосунків на рівні країн Європейського Союзу, ще недостатньо опрацьовані.

У зв'язку з цим, виникає потреба у проведенні аналізу євроінтеграційних процесів щодо достатності та ефективності існуючих механізмів законодавчого та інституціонального забезпечення реалізації та пріоритетних напрямів удосконалення державної політики в контексті підвищення енергетичної безпеки держави.

Метою статті є визначення стратегічних перспектив розвитку енергетичної безпеки України, враховуючи міжнародні тенденції світових енергетичних ринків, реалізації державної політики України в рамках забезпечення енергетичної безпеки.

Виклад основного матеріалу Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки характеризується значними змінами в організації процесів виробництва на національному і міжнародному рівнях, що є основою для активного формування нового типу взаємодії соціально-економічних систем, а також розвитку нових механізмів реалізації результатів їх взаємодії [1]. На думку Войнаренко М.П. глобалізація призводить до формування єдиного економічного простору та посилення конкурентної боротьби на світовому ринку. За таких умов вирішальними конкурентними перевагами національної економіки будь-якої країни є наявність сировини, матеріалів, рівень розвитку науки і техніки, інноваційний потенціал виробництва, сприятливе географічне положення. Саме тому, питання участі нашої держави як країни із недостатньо розвинутою економікою у складному процесі економічної глобалізації є однією із актуальних проблем сьогодення.

Протягом останніх десятиліть Україна була залежною від зовнішніх джерел енергії, в першу чергу, від Російської Федерації. У світовій практиці вважається, що залежність від постачальника, яка перевищує 1/3, становить критичну загрозу національній безпеці. У 2011–2013 понад 90% вартісних обсягів природного газу, майже 85% сирої нафти, 95-98% ядерного палива імпортувалося з РФ.

Така залежність стала чітким сигналом для України для того, щоб посилити енергетичну безпеку та енергонезалежність держави. З того часу, швидкість та якість імплементації законів ЄС в Україні зросла, і співпраця між Україною та ЄС вийшла на новий – більш ефективний рівень.

Україна в 2017 році збільшила імпорт природного газу на 26,8% (на 2,971 млрд кубометрів) порівняно з 2016 роком – до 14,5 млрд кубометрів. Про це свідчать дані ПАТ «Укртрансгаз». За розрахунками агентства «Інтерфакс-Україна», зокрема з боку Словаччини в 2017 році надійшло 9 млрд 910,1 млн куб. м газу, Угорщини – 2 млрд 834,7 млн куб. м, Польщі – 1 млрд 305,3 млн куб. м. У грудні 2017 імпорт становив 954,9 млн куб. м газу, що на 42,5% менше, ніж у грудні 2016 (1 млрд 659,4 млн куб. м). Варто зазначити, що місячний імпорт менше ніж 1 млрд куб. м газу в 2017 році було зафіксовано лише у квітні, коли в країну було поставлено 0,54 млн куб. м. З квітня 2017 року імпорт коливався від 1,073 млрд куб. м до 1,453 млрд куб. м. При цьому Україна вже понад два роки (з 26 листопада 2015 року) не імпортує природний газ за контрактом із ПАТ «Газпром», закуповуючи ресурс виключно на своєму західному кордоні. У 2018 рік Україна увійшла із запасами природного газу у своїх підземних сховищах (ПСГ) в обсязі 14,693 млрд кубометрів. За даними Національної акціонерної компанії "Нафтогаз України", у 2017 році поставки імпортованого газу в Україну здійснювались виключно з європейського газового ринку. У порівнянні з 2016 роком імпорт газу збільшився на 27% – з 11,1 млрд куб. м до 14,1 млрд куб. м (рис. 1).

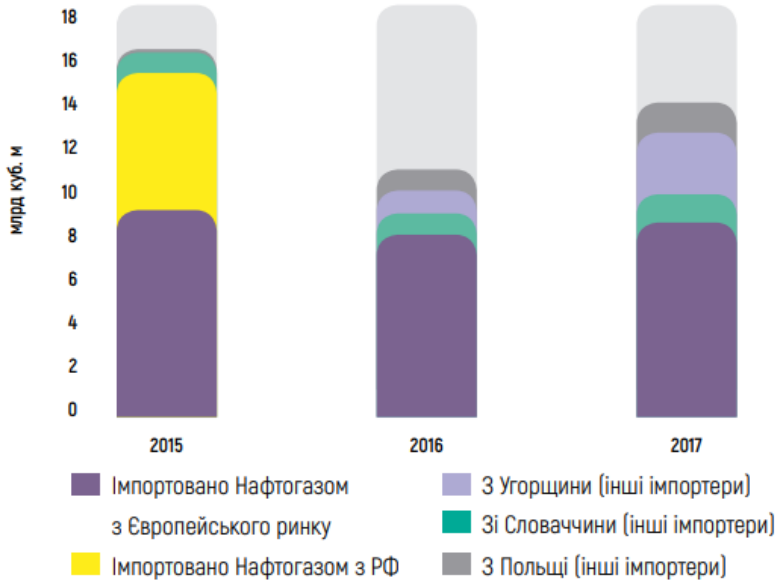


Рис. 1. Обсяги імпортованого природного газу в Україну 2015–2017 рр., млрд куб. м/рік [5; 6; 8]

У 2017 році вдалось досягти збільшення обсягів та частки імпорту приватними трейдерами та споживачами газу. Минулого 2016 року ці компанії імпортували в 1,8 рази більше газу, ніж у 2016 році – 5,4 млрд куб. м проти 2,9 млрд куб. м.

У 2016 році Нафтогаз імпортував з європейського ринку 8,7 млрд куб. м газу, що на 0,5 млрд куб. м (6%) більше, ніж у 2015 році (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги імпорту природного газу в Україну у період 2016-2017 рр., млрд куб. м

Джерело імпорту	2016 рік	2017 рік	Темп зростання, %
	11,1	**14,1**	**127**
для Нафтогазу, всього	8,2	8,7	106
від Газпрому	0,0	0,0	-
від інших постачальників (європейський напрям)	8,2	8,7	106
для інших компаній, всього	2,9	5,4	186
від Газпрому	0,0	0,0	-
від інших постачальників (європейський напрям)	2,9	5,4	186

Кількість європейських постачальників, у яких Нафтогаз закуповував природний газ у 2017 році, склала 13 компаній (у 2016 році – 15 компаній). Жодна з цих компаній не постачає більше 30% обсягу імпортованого газу.

Таким чином, зміни на українському газовому ринку стали можливими внаслідок прийняття закону «Про ринок природного газу» (діє з 1 жовтня 2015 року) та інших кроків, спрямованих на створення в Україні відкритого та прозорого ринку природного газу.

Зокрема, у грудні 2017 року Стокгольмський арбітраж скасував усі претензії Газпрому щодо не отриманого Нафтогазом газу та зобов'язав російську монополію продавати Нафтогазу до 5 млрд куб. м газу щорічно за ціною ліквідного європейського хабу (точка перетину значної кількості газотранспортних маршрутів). Така ціна є нижчою, ніж наявна наразі на західному кордоні. Нафтогаз зобов'язаний купувати з цього обсягу 4 млрд куб. м на рік, що складає менше половини очікуваних потреб Нафтогазу у імпорту газу. Решту газу компанія може закупити у постачальників, які запропонують найбільш конкурентні умови.

У 2017 році використання природного газу в Україні у порівнянні з 2016 роком скоротилось на 1,3 млрд куб. м (з 33,2 до 31,9 млрд куб. м, -4%) (рис. 2).

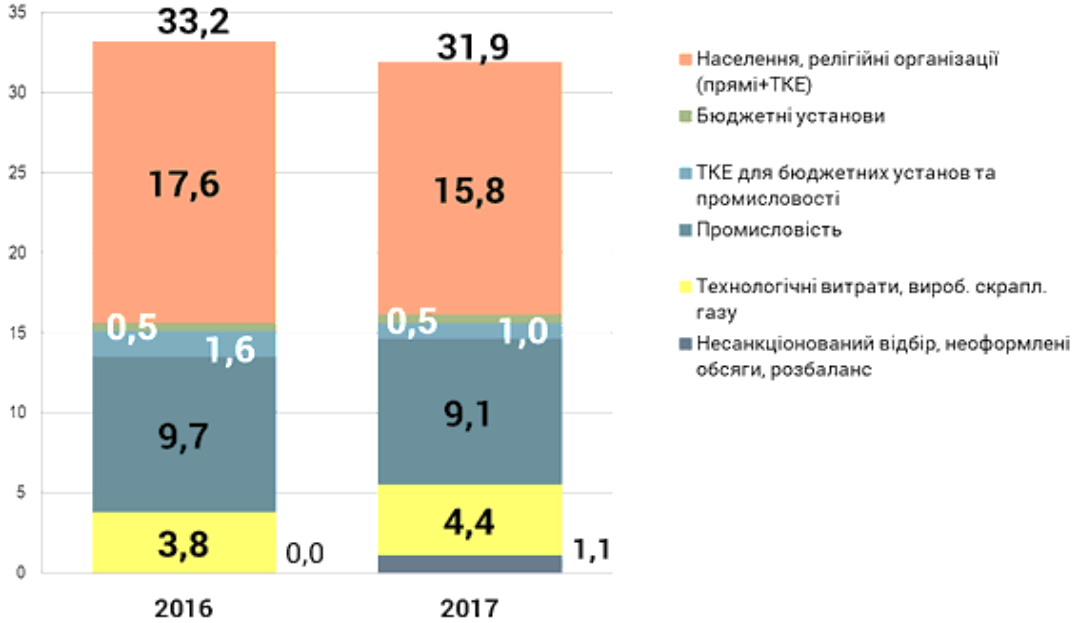


Рис. 2. Споживання природного газу в Україні за 2016-2017 рр., млрд куб. м [8]

Аналіз динаміки споживання природного газу протягом 2017 року відображає спадну динаміку. Побутові споживачі використали 11,2 млрд куб. м газу, що на 0,7 млрд куб. м менше, ніж у 2016 році (-6%).

Підприємства ТКЕ, що виробляють теплову енергію для населення, використали 4,6 млрд куб. м газу, що на 1,1 млрд куб. м менше, ніж у 2016 році (-19%).

Обсяг використання газу, поставленого ТКЕ для виробництва тепла для бюджетних установ та промисловості, склав 1,0 млрд куб. м газу.

Релігійні установи минулого року використали 19 млн куб. м порівняно з 17 млн куб. м у 2016 році. Використання газу цією категорією споживачів у загальному обсязі використання газу складає 0,06%. Використання газу промисловими споживачами скоротилося на 0,6 млрд куб. м (з 9,7 до 9,1 млрд куб. м, -6%). Виробничо-технологічні витрати газу на виробництво, транспортування та розподіл природного газу та виробництво скрапленого газу збільшились на 16%, з 3,8 млрд куб. м до 4,4 млрд куб. м. Збільшення використання газу цією категорією споживачів пов'язано передусім зі зростанням обсягів транзиту російського газу. У 2017 році в порівнянні з 2016 роком обсяг транспортування російського газу територією України збільшився на 11,3 млрд куб. м (+14%), з 82,2 млрд куб. м до 93,5 млрд куб. м. В результаті, виробничо-технологічні витрати ПАТ «Укртрансгаз» збільшилися на 29%, до 2,2 млрд куб. м.

Таке стрімке скорочення споживання природно газу безумовно пов'язане із тотальним спадом промислового виробництва, що становить загрозу національній економіці України, зниженням нормативів для споживання населенням, а також деякою мірою із заходами енергетичної ефективності та газозаміщенням. За даними Міністерства фінансів України *індекс промвиробництва в Україні у липні 2018* склав **101,4** % (табл. 2).

Таблиця 2

Індекси промислового виробництва 2016-2018 рр.

	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	За рік
2016	81,4	108,2	106,8	96,6	96,3	97,9	107,0	99,2	104,4	105,7	100,8	101,9	103,1
2017	82,5	97,8	108,9	93,1	103,4	100,1	100,3	103,0	102,5	106,9	100,3	101,0	97,1
2018	86,1	96,5	107,6	95,0	103,1	100,2	101,4						

Водночас, окрім цих, раніше виявлених загроз, з'явилися нові загрози, пов'язані з руйнацією об'єктів енергетики України, скороченням її внутрішньої ресурсно-сировинної бази, блокуванням постачання енергоресурсів зі східного напряму, створили нові додаткові загрози національній безпеці.

Головним засобом для нейтралізації цих загроз є диверсифікація. У [2] визначено диверсифікацію як один із основних напрямів зменшення енергетичної залежності країни у сучасних умовах. При цьому, диверсифікація має стосуватися не лише джерел та маршрутів транспортування енергетичних ресурсів, але й енергетичних технологій. Диверсифікація не лише зменшує політичні ризики, пов'язані з монопольним постачальником, але й через конкуренцію є потужним чинником зменшення витрат на закупівлю паливно-енергетичних ресурсів. Країни ЄС широко використовують декілька напрямів диверсифікації енергетичних продуктів. Першим стало масштабне використання скрапленого газу, частка якого у 2011 р. склала близько 20% загального обсягу імпорту природного газу [12]. Другий напрям диверсифікації передбачає зміни у структурі споживаних енергетичних ресурсів, що дозволяє країні підвищити рівень енергетичної безпеки за рахунок скорочення імпорту енергетичних ресурсів [11]. У цьому відношенні Україна має високий біоенергетичний потенціал, перспективи якого визначені Національним планом дій з відновлювальної енергетики на період 2020 року. У відповідності із цим планом біоенергетика повинна вийти до 2020 року на рівень заміщення природного газу в 7,2 млрд куб. м у рік [9] (рис. 3).

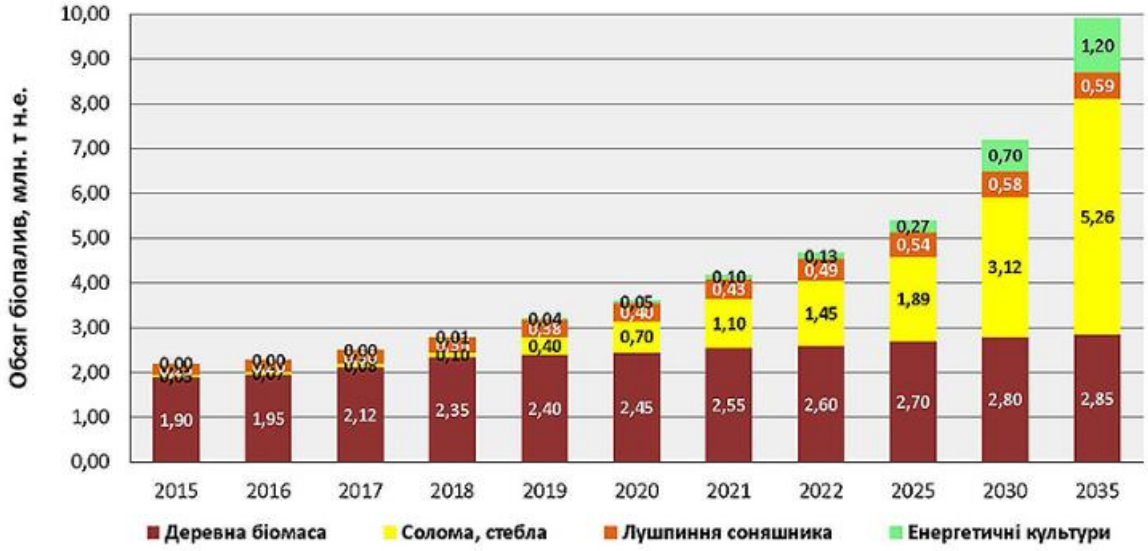


Рис. 3. Динаміка споживання біопалива в Україні

Узагальнюючим макроекономічним показником, що характеризує рівень витрат паливно-енергетичних ресурсів на одиницю виробленого валового внутрішнього продукту називають енергоємність валового внутрішнього продукту (ЕВВП).

ЕВВП – одна з фундаментальних характеристик енергоефективності економіки кожної країни. Динаміка енергоємностей ВВП України та країн світу за 2017 р. відображено на рис. 4.

Поточний показник енергоємності ВВП України вказує на глибоку системну кризу економіки України. Енергоємність ВВП України значно вища не лише порівняно з провідними економіками світу, але й з сусідніми країнами Центральної та Східної Європи.

Слід зазначити, що високий рівень енергоємності ВВП об'єктивно обумовлений високою часткою ресурсо- та енергоємних галузей в структурі економіки України – металургія, хімічна промисловість, видобування корисних копалин. Водночас ситуацію ускладнює низька енергоефективність у секторах трансформації та постачання енергії, високі питомі витрати енергії на опалення та гаряче водопостачання домогосподарств.

Рис. 4. Енергомісткість ВВП України та країн світу у 2017 році, кг.н.е./дол. [10]

Так, середня ефективність використання вугілля в тепловій електроенергетиці України майже в 1,5 рази нижча, ніж у комерційно доступних технологіях, втрати електроенергії в мережах удвічі вищі, ніж у Німеччині та США, а середнє питоме річне енергоспоживання житлового фонду становить близько 270 кВт*год./м^2, що майже вдвічі перевищує показники країн Європи з близькими кліматичними умовами [3]. Негативним є не лише висока енергоємність ВВП України, а відсутність вираженої динаміки до її зниження упродовж останніх років [7].

До основних чинників, які обумовлюють високу енергоємність виробництва в Україні, слід віднести [5; 6; 8]: неефективне й марнотратне споживання ПЕР, зокрема, внаслідок недотримання чинних вимог щодо технологій та обладнання; застарілість основних фондів і комунікацій та незадовільні темпи їх оновлення; значні втрати енергоресурсів, передусім природного газу, теплової та електроенергії під час їх транспортування, зберігання й розподілу; низький рівень впровадження енергоефективних технологій та обладнання (впровадження нових технологічних процесів, зокрема, маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних, здійснюють не більше 3% загальної кількості промислових підприємств); суттєве технологічне відставання української промисловості від рівня розвинених країн; високий рівень зношеності основних фондів у економіці (74,9%) і відповідне підвищення питомих витрат ПЕР на виробництво низки важливих видів продукції в найбільш енергоємних галузях; недостатнє використання промислового перероблення відходів, зокрема твердих побутових

Згідно з результатами проведеного дослідження, досягнення цілей Національної енергетичної стратегії (НЕС) за зниження енергоємності ВВП на 20% можна поступовим скороченням загального первинного постачання енергії (ЗППЕ) на більше ніж 10% до 2020р. за зростання починаючи з 2017р. ВВП за рахунок зменшення споживання всіх типів енергоресурсів, окрім електроенергії, технологічне використання якої є більш ефективним (рис. 5) [7].

За таких умов скорочення споживання газу може скласти понад 22% і його частка в структурі ЗППЕ скоротиться з 34,8% до 30,1%. Частка вугілля у структурі ЗППЕ у 2020р. знизиться – до рівня 29,2%, тоді як частки атомної енергії, нафти та нафтопродуктів зростуть на 4,8% та 2,1%, відповідно. Зростання виробництва енергії з відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) відбуватиметься за рахунок розвитку альтернативної енергетики в Україні (більш ніж на 60% за рахунок біопалива). Передбачається, що їх частка у структурі ЗППЕ зростатиме високими темпами – з 2% до 5,2% або у 2,6 разу (це понад 7,5% КСЕ), однак в умовах трансформації економіки та фінансових проблем у країні все ж вистачатиме.

Враховуючи перспективи розвитку енергетичної безпеки України, в контексті євроінтеграційних процесів, Україна підписала меморандум про взаєморозуміння щодо стратегічного енергетичного партнерства з Європейським Союзом спільно з Європейським співтовариством з атомної енергії (Євроатомом). Меморандум передбачає: розширення співробітництва сторін щодо зміцнення енергетичної безпеки на основі принципу солідарності і довіри; забезпечення повної інтеграції енергетичних ринків України та ЄС та імплементації Третього енергетичного пакета ЄС; підвищення енергоефективності у всіх галузях споживання енергії; скорочення викидів парникових газів; сприяння використанню та розвитку відновлюваних джерел енергії [13].

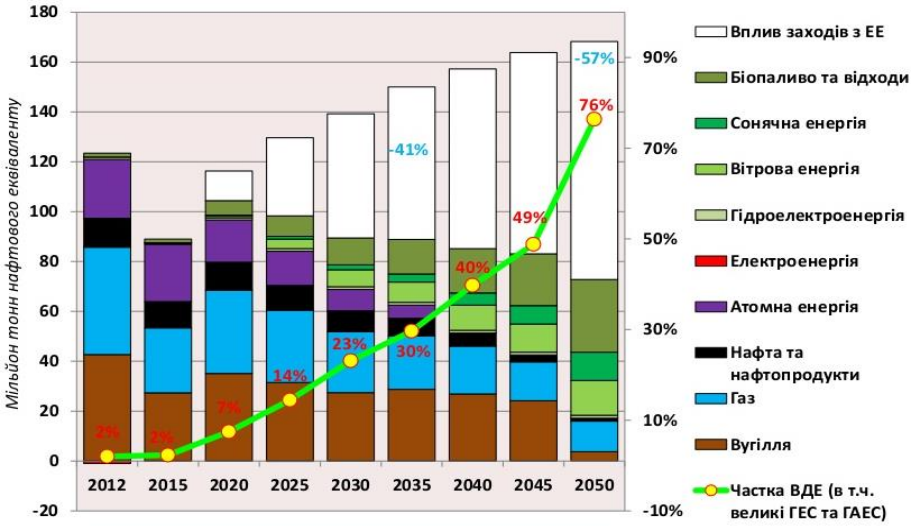


Рис. 5. Загальне первинне постачання енергії України у 2012 р. та 2050 р.

Євроінтеграційна спрямованість України, що втілюється останніми роками, передбачає активізацію адаптації вітчизняного законодавства у сфері енергоефективності та використання відновлювальних джерел енергії до законодавчої бази Європейського союзу. Такий підхід забезпечить міжнародну конкурентоспроможність української економіки, передумови членства в міжнародних організаціях, а також стимулом відродження вітчизняної енергетичної галузі.

В травні 2014 р. Європейський Союз оприлюднив стратегію енергетичної безпеки, основна мета якої полягає у забезпеченні стабільного і достатнього резерву енергії як для громадян, так і для економіки в цілому. Розподіл основних заходів стратегії енергетичної безпеки ЄС в частині короткострокових передбачають впровадження ринкового підходу в забезпеченні енергією, посилення координації у впровадженні безпечних матеріалів, відсутність обмежень на транскордонну торгівлю енергією, підвищення енергетичної ефективності. У частині довгострокових заходів, основна спрямованість яких передбачає: збереження клімату, збільшення виробництва енергії в ЄС, диверсифікація країн-постачальників енергії, створення інфраструктури для швидкого реагування на перебої постачання паливно-енергетичних ресурсів, зміцнення координації між країнами ЄС.

До прикладу, в країнах Європейського Союзу провідною є програма «20-20-20», названа так через конкретно визначені цілі: 20-відсоткове підвищення енергоефективності економіки; 20-відсоткове зростання обсягів виробництва «зеленої» енергії; 20-ти відсоткове скорочення викидів вуглекислого газу. У Європейському Союзі ведеться широкомасштабна робота із залучення кожної із єврокраїн до екологічних перетворень. Однією із перших країн Європейського Союзу, що планує не використовувати нафту як енергоносій до кінця 2020 р., стане Швеція. Зазначені плани потребують значних коштів на реалізацію. У США за законом «Про відновлення економіки» і реінвестиції від 2009 р. прямі екологічні інвестиції сягнули 80 млрд дол., непрямі – 400 млрд дол.; ЄС вже виділив протягом 1990–2010-х рр. 260 млрд євро, і нарощує вкладення капіталів. Китай, який не належить до країн з постіндустріальною економікою, проголосив, що починаючи з 2009 р. і на протязі 5-и років інвестує 454 млрд дол. на вирішення екологічних питань та за цим показником випередить США та Японію [12].

За матеріалами О. Павленко [6] щодо співпраці Європейського Союзу та України в контексті посилення енергетичної безпеки останньої, в рамках другої зустрічі в Брюсселі 11 лютого 2016 року, правовою базою взаємовідносин двох сторін є Угода про Асоціацію [13]. Угода передбачає обмін досвідом України та ЄС, створення механізму раннього попередження аварій на енергетичних об’єктах, вирішення проблем внаслідок Чорнобильської катастрофи, обмін статистичною інформацією між сторонами, співпрацю у використанні інфраструктури тощо.

Окрім Угоди про Асоціацію, співпраця України та ЄС в енергетиці зафіксована у Договорі про Заснування Енергетичного Співтовариства 3, до якого Україна приєдналась ще в 2011 році і згідно з яким уряд має імплементувати біля 15 директив ЄС у сфері газу, електроенергії, нафти, конкуренції, енергоефективності, навколишнього середовища [13].

Слід відмітити, що Європейська сторона виступає, як донор для проведення реформ в Україні, зокрема, через надання грантів, кредитів та макрофінансової допомоги, що була зафіксована відповідним Меморандумом між Україною та ЄС у травні 2015 року, так і консультантом у розробці нового законодавчого поля, який відповідав би всім європейським правилам. Підтримка та консультативна допомога європейської сторони сприяє підвищенню рівня обізнаності про стандарти роботи енергетичного сектору ЄС серед урядовців, експертів та журналістів в Україні, переносить дискусії про реформи на новий, якісний рівень, допомагає краще моніторити ефективність змін зсередини країни [6].

Що стосується Енергетичної стратегії України, то даний документ розроблений до 2035 року та формалізує політику нашої держави із забезпечення енергетичної безпеки, гарантування сталого розвитку енергетичного сектору, стабільного енергозабезпечення національної економіки та суспільних потреб, як у мирний час, так і в особливі періоди [5]. На відміну від Енергетичної стратегії України до 2030 року, цей документ формує цільову траєкторію розвитку енергетичного сектору, забезпечуючи узгодженість його пріоритетів з більш широкими цілями суспільства, як складової сталого соціально-економічного розвитку України та передбачає [8]:

- визначення цільового стану енергетичного сектору України виходячи з пріоритетів забезпечення енергетичної безпеки та реалізації євроінтеграційних прагнень України;
- запровадження сучасних методичних підходів, прийнятих в країнах ЄС, до розроблення документів стратегічного планування та практичної діяльності з реалізації державної політики в енергетичній сфері;
- формування цілісної системи державного управління енергетичним сектором; формування узгодженої системи механізмів державного управління, спрямованої на досягнення цілей та створення системи моніторингу реалізації Стратегії; врахування положень Стратегії всіма причетними до сфери її дії суб'єктами.

Слід зауважити, що колектив авторів аналітичної доповіді щодо коментування проекту оновленої Енергетичної стратегії України до 2035 року [6], розглядають даний документ як прогресивний, виконання якого дозволило б значно підвищити ефективність використання енергії, ліквідувати субсидування в паливно-енергетичному комплексі, запровадити елементи управління попитом, інтегрувати в національне законодавство України Директиви ЄС та виконати вимоги, що їх взяла на себе Україна, в рамках приєднання до Енергетичного Співтовариства та підписання Угоди про Асоціацію. Проте, не зважаючи на такий висновок колектив авторів виділяє і ряд зауважень щодо необхідності доопрацювання даного документу, що на нашу думку є цілком слушним, враховуючи важливість та перспективи розвитку галузі енергетики України.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, перед Україною постала низка проблем, пов'язаних із споживанням дороговартісного імпортного палива, неефективних ринків та інфраструктури. Водночас Україна має потенційну можливість зростання показників економічного розвитку, шляхом використання палива власного видобутку, застосування енергоефективних технологій, а також імплементації європейського досвіду. Такі кроки сприятимуть росту зайнятості, прискоренню економічного зростання та підвищення рівня енергетичної безпеки. Здійснення стратегічних реформ у частині енергозабезпечення, зміцнення енергетичної безпеки шляхом впровадження положень енергетичної стратегії, досягнення взаєморозуміння щодо стратегічного енергетичного партнера з країнами Європейського Союзу, розширення співробітництва, забезпечення повної інтеграції енергетичних ринків нашої держави та ЄС дасть можливість гарантованого захисту України, формування конкурентоспроможного ринку енергоресурсів та сталого соціально-економічного розвитку.

Література

1. Voynarenko M. P. Strategic energy security outlook formation of Ukraine under European integration process / M. P. Voynarenko., O. A. Mykolyuk // Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 3(11). Ч. 1. – С. 29–37.

2. Mykoliuk O. A. Priority trends in ensuring the energy security of Ukraine in the terms of eurointegration / O. A. Mykoliuk // Innovative Technologies and Scientific Solutions for Industries. – 2018. – № 1 (3). – P. 116–123. DOI: https://doi.org/10.30837/2522-9818.2018.3.116.

3. Дзядикевич Ю. В. Перспективи покращення енергетичної безпеки України [Електронний ресурс] / Ю. В. Дзядикевич // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 29–37. – Режим доступу : http://www.uceps.org/ukr/journal

4. Додонов Б. Моніторинг енергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://g8russia.ru/docs/11.html

5. Енергетична галузь України. Підсумки 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf

6. Коментарі та пропозиції до проекту Енергетичної стратегії України на період до 2035 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://necu.org.ua/wp-content/uploads/NECU_proposals_energy_strategy2035.pdf

7. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ua/upload/Draft%20Strategy_00%20(7).pdf

8. Підготовка змін до Енергетичної стратегії України на період до 2030 року : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 1071-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bioenergy.in.ua/media/filer_public/strategiyi.pdf

9. Підсумки роботи енергетичної галузі України: 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://razumkov.org.ua/ua/upload/1457691315_file.pdf

10. Статистический ежегодник мировой энергетики, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://yearbook.enerdata.ru/energy-intencity-GDP-by-region.html

11. Тарнавский В. Европа дошла до второго уровня [Електронний ресурс] / В. Тарнавский // Енергетика України. – 2016. – № 2. – С. 25–34. – Режим доступу : http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/

12. Quarterly Report on European Gas Markets [Електронний ресурс] Market Observatory for Energy (Directorate General for Energy, European Commission). – 2011. – April–June № 4. – P. 2. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/energy/observatory/gas/doc/qregam_2011_quarter2.p

13. Україна і ЄС підписали меморандум щодо енергетичного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/

References

1. Voynarenko M. P., Mykolyuk O. A. Strategic energy security outlook formation of Ukraine under European integration process / M. P. Voynarenko., O. A. Mykolyuk // Naukovij visnik Polissya. – 2017. – № 3(11). Ch. 1. – S. 29–37.

2. Mykoliuk O. A. Priority trends in ensuring the energy security of Ukraine in the terms of eurointegration / O. A. Mykoliuk // Innovative Technologies and Scientific Solutions for Industries. – 2018. – № 1 (3). – P. 116–123. DOI: https://doi.org/10.30837/2522-9818.2018.3.116.

3. Dzyadikevich Yu. V. Perspektivi pokrashennya energetichnoyi bezpeki Ukrayini [Elektronnij resurs] / Yu. V. Dzyadikevich // Innovacijna ekonomika. – 2015. – № 1. – S. 29–37. – Rezhim dostupu: http://www.uceps.org/ukr/journal

4. Dodonov B. Monitoring energoefektivnosti Ukrayini [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://g8russia.ru/docs/11.html

5. Energetichna galuz Ukrayini. Pidsumki 2015 roku [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http:razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf

6. Komentari ta propoziciyi do proektu Energetichnoyi strategiyi Ukrayini na period do 2035 roku [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://necu.org.ua/wp-content/uploads/NECU_proposals_energy_strategy2035.pdf

7. Nova energetichna strategiya Ukrayini do 2020 roku: bezpeka, energoefektivnist, konkurenciya [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.razumkov.org.ua/ua/upload/Draft%20Strategy_00%20(7).pdf

8. Pidgotovka zmin do Energetichnoyi strategiyi Ukrayini na period do 2030 roku, shvalenoyi rozporyadzhennyam Kabinetu Ministriv Ukrayini vid 24 lipnya 2013 r. № 1071-r. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://bioenergy.in.ua/media/filer_public/strategiyi.pdf

9. Pidsumki roboti energetichnoyi galuzi Ukrayini: 2015 r. [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://razumkov.org.ua/ua/upload/1457691315_file.pdf

10. Statisticheskij ezhegodnik mirovoj energetiki, 2015 [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://yearbook.enerdata.ru/energy-intencity-GDP-by-region.html

11. Tarnavskij V. Evropa doshla do vtorogo urovnya [Elektronnij resurs] / V. Tarnavskij // Energetika Ukrayini. – 2016. – № 2. – S. 25–34. – Rezhim dostupu: http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/

12. Quarterly Report on European Gas Markets [Elektronnij resurs] Market Observatory for Energy (Directorate General for Energy, European Commission). – 2011. – №. 4. – R 2. April–June. – Rezhim dostupu: http://ec.europa.eu/energy/observatory/gas/doc/qregam_2011_quarter2.p

13. Ukrayina i YeS pidpisali memorandum shodo energetichnogo partnerstva [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.epravda.com.ua/news/

Рецензія/Peer review : 15.08.2018
Надрукована/Printed : 05.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 658:005.336.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-25-29

ОВОД Л. В.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті сформовано та обґрунтовано наукові засади розбудови організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства. Деталізовано теоретико-концептуальні підходи до формування і реалізації дії такого механізму: елементи, структуру та функціональну складову.

Ключові слова: механізм управління, амортизаційна політика, організаційно-економічний механізм управління амортизаційною політикою.

OVOD L.
Khmelnytsky National University

THE FEATURES OF FORMING OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MANAGEMENT MECHANISM OF THE ENTERPRISE AMORTIZATION POLICY

The development of modern economic relations in Ukraine and world is accompanied by the processes of transformation and globalization. Therefore a large value is acquired by the organizationally-economic mechanism of management an enterprise and amortization politics. Amortization politics is part of general strategy of development of enterprise and influences on the updating process of the fixed assets, acceleration of rates of scientific and technical progress, investment activity, charges, financial results, taxes and financial state of enterprise. The system of amortization politics management is systemic, the elements of that are interdependent and form certain integrity, transformed in the certain mechanism of management for the achievement of the set goals. The mechanism of management of enterprise amortization politics operates in the form of elements: principles, aims, functions, levers and methods of influence. The connecting element of organizational and economic constituent of mechanism is totality of subsystems of management depreciation politics: prognostication and planning; motivations, organizations, co-ordinations; account and informative providing; to the analysis and control. Distinguishing the functional approach near the construction of mechanism of management amortization politics deem it wise to distinguish such functions of its management: planning (prognostication), organization, account, analysis, control, co-ordination. Thus, the modern organizationally-economic mechanism of enterprise management amortization politics has to be worked out on the basis of flexible model. It is based on objective economic laws, takes into account the influence and state of external and internal environment, has elemental, functional signs.

Keywords: management mechanism, depreciation policy, organizational and economic mechanism of amortization policy management.

Постановка проблеми. Розвиток сучасних економічних відносин в Україні та світі супроводжується процесами трансформації та глобалізації. Тому все більшого значення набуває саме організаційно-економічний механізм управління підприємством, у тому числі й амортизаційною політикою, і потребує переосмислення підходів до його формування та використання.

Амортизаційна політика є складовою частиною загальної стратегії розвитку підприємства. Вона виступає в якості найважливішого важеля впливу на економічні та технологічні процеси суб'єктів господарювання. В першу чергу, амортизаційна політика впливає на процес оновлення основних засобів, прискорення темпів науково-технічного прогресу, інвестиційну діяльність, а через них і на витрати, фінансові результати, податки та фінансовий стан суб'єктів підприємництва. Відповідно до концепції управління підприємством система управління амортизаційною політикою має системний характер, елементи якої взаємозалежні і утворюють певну цілісність, трансформуючись в певний механізм управління для досягнення поставлених цілей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття «організаційно-економічний механізм» є досить глибоко вивченим у сучасній науковій та спеціалізованій економічній літературі. Питання визначення сутності та структури механізму управління, структуризації та формування організаційно-економічного механізму управління підприємствами різних галузей економіки та об'єктів управління вивчались багатьма вітчизняними та закордонними авторами, серед яких С. Байрамов, Л.Є. Довгань, О.С. Літвінов, А.А. Малицький, Є.І. Масленніков, С.С. Савіна, О.С. Хринюк, А.В. Череп, Н.В. Швець та ін. Вивчення літературних джерел, узагальнення досвіду управління вітчизняними підприємствами в сучасних умовах свідчить про недостатню вивченість і недосконалість існуючих механізмів ефективного управління амортизаційною політикою в контексті елементів, структури і функцій.

Мета статті – узагальнення, систематизація, уточнення сутнісного підґрунтя побудови організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства, розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення структурної побудови організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства з урахуванням елементної та функціональної складових й інформаційно-аналітичного забезпечення для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сутність понять: «господарський механізм», «економічний механізм», «організаційно-економічний механізм», «механізм управління», «господарський

механізм управління», «механізм корпоративного управління», – досить широко й різнобічно вивчалась з точки зору окремих його слово сполучних й змістовних складових [2; 3; 8]. Загалом під механізмом управління слід розуміти цілісну систему організаційних та економічних елементів, які забезпечують взаємозв'язок всіх елементів для досягнення стратегічних цілей підприємства [5, с.55].

Організаційно-економічний механізм управління науковці розглядають як сукупність організаційних та економічних важелів, які впливають на економічні й організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [2; 4; 9]. На думку О. С. Хринюк, організаційно-економічний механізм – це певна сукупність елементів організаційного та економічного характеру (об'єктів, суб'єктів, цілей, завдань, способів взаємодії, методів, важелів, інструментів тощо), взаємозв'язаних та взаємодіючих між собою із рухливими внутрішніми та зовнішніми зв'язками на макро-, мезо-, мікрорівнях економіки, її міжгалузевих комплексів, галузей, первинних ланок тощо, ефективність реалізації якого залежить від здатності створювати відсутні у конкретний момент зв'язки, елементи, стимули тощо [8].

Водночас, з нашої точки зору, організаційно-економічний механізм управління амортизаційною політикою підприємства – це комплексна система взаємопов'язаних організаційних та економічних елементів, важелів і методів впливу на амортизаційну політику, яка, враховує її мету, види, вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, принципи та науково-методичні підходи до формування, використовує відповідну систему інформаційно-аналітичного забезпечення, а також дозволяє здійснити оцінку рівня її ефективності та вибір стратегій щодо підвищення [6, с 149].

Механізм управління підприємством формується на основі врахування певних чинників і ґрунтується на деяких закономірностях [1, с.96; 5, с.59]:

- залежність організаційно-економічного механізму від середовища;
- якість функціонування економічної системи;
- підпорядкування стратегії управління для досягнення основних цілей діяльності;
- аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;
- визначення індикаторів, які об'єднують комплекс окремих завдань з управління підприємством, що відповідають життєвому циклу;
- ідентифікація зовнішніх і внутрішніх факторів пливу, враховуючи їх взаємозв'язок і пріоритетність;
- вибір кількісних показників результативності (або ключових показників ефективності) управління;
- розробка коригувальних елементів управління для досягнення заданого рівня ефективності;
- необхідність якісного та кількісного різноманіття структури управління;
- перетворення господарського хаосу на впорядковану систему.

Авторське бачення елементної ознаки побудови механізму управління амортизаційною політикою підприємства полягає у логічному описі системи управління для забезпечення відтворюваності засобів праці підприємства на новій технологічній основі, прибутковості суб'єкту господарювання у формі фундаментальних елементів: принципів, цілей, функцій, важелів та методів впливу на амортизаційну політику (рис. 1).

Рис. 1. Вихідні, фундаментальні елементи організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства

* побудовано автором на основі [2; 4; 7; 10]

Сполучним елементом організаційної й економічної складової є сукупність підсистем управління амортизаційною політикою, використовуваних у процесі функціонування механізму управління нею (рис. 2).

Вважаємо, що підсистема прогнозування і планування амортизаційної політики реалізує такі функції:

- аналіз зовнішнього середовища та загроз, що впливають на формування амортизаційної політики;
- аналіз стану внутрішнього середовища підприємства, його сильних та слабких сторін;
- оцінка і вибір напрямків реалізації амортизаційної політики;
- прогнозування ефективності амортизаційної політики, стану амортизаційної системи, прибутковості, інвестиційної активності підприємства за обраними варіантами і багатокритеріальною системою оцінювання;
- планування діяльності щодо кожного з обраних варіантів.

Рис. 2. Структура організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства*

* побудовано автором на основі [2; 4; 7; 10]

Виділена нами підсистема мотивації призначена для забезпечення високого науково-технічного й соціального рівня виробництва, раціонального використання виробничих ресурсів, освоєння нових видів продукції, підвищення прибутковості і конкурентоспроможності підприємства. Призначення ж підсистеми організації полягає у забезпеченні управління амортизаційною політикою на підприємстві, при цьому обов'язковим є визначення ролі і взаємозв'язків кожного суб'єкта, що бере участь у процесі управління, його задач, функцій, способів функціонування для забезпечення реалізації амортизаційної політики підприємства. Підсистема координації, на нашу думку, передбачає застосування сукупності заходів, методів, способів і процедур з метою прямого впливу на амортизаційну політику та їх коригування відповідно до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Призначення підсистеми аналізу та контролю полягає у:

- систематичному контролі за реалізацією амортизаційної політики;
- аналізі показників амортизаційної політики за багатокритеріальною системою оцінювання та виявленні факторів, які впливають на їх рівень;
- оцінці ефективності прийнятих рішень щодо амортизаційної політики;
- проведенні коригувальних дій щодо амортизаційної політики;
- розробці заходів для усунення негативних наслідків неефективної амортизаційної політики.

Для реалізації основних функцій механізму підсистема обліку та інформаційного забезпечення здійснює збирання, накопичення, збереження та аналіз інформації, необхідної для виконання функцій усіх підсистем механізму управління амортизаційною політикою підприємства і формує її щодо основних засобів в рамках його облікової політики.

Зазначені підсистеми організаційно-економічного механізму, виконуючи певні функції, доповнюють і накладаються при здійсненні управління, тим самим утворюючи комплексний організаційно-економічний механізм управління амортизаційною політикою підприємства. Тому, виокремлюючи функціональний підхід до побудови такого механізму, вважаємо за доцільне до основних функцій управління саме амортизаційною політикою відносити: планування (прогнозування), організація, облік, аналіз, контроль, координація (рис. 3).

Рис. 3. Функціональна складова організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства *

* побудовано автором

Формування організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою на кожному промисловому підприємстві відбувається індивідуально. Однак, нами розроблена комплексна модель такого механізму та її основні елементи, які є базовими та мають бути основою організаційно-економічного механізму управління кожного суб'єкту господарювання.

Висновки. Певним чином підсумовуючи вище наведені викладки, вважаємо, що сучасний організаційно-економічний механізм управління амортизаційною політикою підприємства має бути розроблений на основі гнучкої моделі, яка ґрунтується на об'єктивних економічних законах, враховує вплив і стан зовнішнього та внутрішнього середовища, має елементну, функціональну ознаки. Вона включає вихідні фундаментальні елементи та підсистеми, за допомогою яких підприємство може впливати на ефективність амортизаційної політики для забезпечення конкурентних переваг в ринковому середовищі. Вказаний механізм управління повинен підтримуватись якісною й своєчасною інформацією, яку необхідно відслідковувати за допомогою інформаційно-комп'ютерної системи. Практичне значення отриманих результатів полягає у використанні результатів проведеного дослідження для розроблення інструментарію організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства для підвищення її ефективності. Подальших досліджень потребує розроблення теоретико-методичних засад та розширення інструментарію вказаного організаційно-економічного механізму.

Література

1. Байрамов С. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком телекомунікаційних підприємств [Електронний ресурс] / С. Байрамов // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. – № 1. – С. 94–100. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2017_1_16.
2. Довгань Л. Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л. Є. Довгань, Г. О. Дудукало // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – С. 48–56.
3. Літвінов О. С. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / О. С. Літвінов, С. М. Капталан // Управління розвитком. – 2016. – № 3. – С. 59–65. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2016_3_11.
4. Малицький А. А. Структуризація організаційно-економічного механізму управління підприємством торгівлі в умовах ринку / А. А. Малицький // Торгівля і ринок України. – 2009. – № 27. – С. 198–205.
5. Масленніков Є. І. Формування механізму управління фінансовою стійкістю торговельного підприємства / Є. І. Масленніков // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2017. – № 2(36), Т.16. – С. 53–69.
6. Овод Л. В. Сучасна парадигма організаційно-економічного механізму управління амортизаційною політикою підприємства / Л. В. Овод // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 3, Т. 1. – С. 146–150.
7. Савіна С. С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості / С. С. Савіна // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – Вип. № 3(69), Т. 2. – С. 178–183.
8. Хринюк О. С. Генезис наукової думки щодо поняття «організаційно-економічний механізм» [Електронний ресурс] / О. С. Хринюк, М. О. Дергалюк // Актуальні проблеми економіки і управління. – 2017. – № 14. – Режим доступу : http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/10.
9. Череп А.В. Організаційно-економічний механізм інвестиційних проектів промислових підприємств: сутність, підходи до визначення [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Д. В. Крилов // Економічний вісник університету. – 2016. – Вип. 30(1). – С. 102–108. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_30%281%29__16.
10. Швець Н. В. Організаційно-економічний механізм управління відтворенням основних засобів підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Н. В. Швець. – Дніпропетровськ, 2006. – 16 с.

References

1. Bairamov S. Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia innovatsiinym rozvytkom telekomunikatsiinykh pidpryiemstv [Elektronnyi resurs] / S. Bairamov // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. – 2017. – Issue 1. – S. 94–100. – Rezhym dostupu do zhurn.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2017_1_16.
2. Dovhan L. Ye. Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnoho upravlinnia pidpryiemstvom / L. Ye. Dovhan, H. O. Dudukalo // Zbirnyk naukovykh prats «Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI». – K.: NTUU «KPI», 2012. – S. 48–56.
3. Litvinov O. S. Vyznachennia sutnosti ta skladovykh orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia pidpryiemstvom v umovakh innovatsiinoho rozvytku [Elektronnyi resurs] / O. S. Litvinov, S. M. Kaptalan // Upravlinnia rozvytkom. – 2016. – Issue 3. – S. 59–65. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2016_3_11.
4. Malytskyi A. A. Strukturyzatsiia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia pidpryiemstvom torhivli v umovakh rynku // A. A. Malytskyi // Torhivlia i rynok Ukrainy. – 2009. – Issue 27. – S. 198–205.
5. Maslennikov Ye. I. Formuvannia mekhanizmu upravlinnia finansovoiu stiikistiu torhovelnoho pidpryiemstva/ Ye. I. Maslennikov // Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia. – 2017. - Issue 2 (36), T.16. – S. 53–69.

6. Ovod L. V. Suchasna paradyhma orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia amortyzatsiinoiu politykoiu pidpryiemstva / L. V. Ovod // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2017. – Issue 3, T. 1. – S. 146-150.

7. Savina S. S. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia pidpryiemstvom molochnoi promyslovosti / S. S. Savina // Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia : Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 3 (69), T. 2. – S. 178–183.

8. Khryniuk O. S. Henezys naukovoi dumky shchodo poniattia «orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm» [Elektronnyi resurs] / O. S. Khryniuk, M. O. Derhaliuk // Zbirnyk «Aktualni problemy ekonomiky i upravlinnia». – 2017. – Issue 14. – Rezhym dostupu do zhurn.: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/10.

9. Cherep A.V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm investytsiinykh proektiv promyslovykh pidpryiemstv: sutnist, pidkhody do vyznachennia [Elektronnyi resurs] / A. V. Cherep, D. V. Krylov // Ekonomichnyi visnyk universytetu. – 2016. – Vyp. 30(1). – S. 102–108. – Rezhym dostupu do zhurn.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2016_30%281%29__16.

10. Shvets N. V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia vidtvorenniam osnovnykh zasobiv pidpryiemstva: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ek. nauk : spets. 08.06.01 / N. V. Shvets. – Dnipropetrovsk, 2006. – 16 s.

Рецензія/Peer review : 26.07.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Замазій О. В.

УДК 005.336.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-30-37

ТЮРІНА Н. М.,
НАЗАРЧУК Т. В.,
КАРВАЦКА Н. С.
Хмельницький національний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НА ЗАСАДАХ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ (KPI)

В статті обґрунтовано доцільність побудови системи управління організацією на засадах ключових показників ефективності (KPI). Здійснено спробу сформувати інформаційний базис для реалізації системи KPI у менеджменті організацій з урахуванням цільового підходу. Узагальнено підходи до класифікації показників KPI та вимоги щодо їх формування. Представлено послідовність побудови системи управління на засадах KPI та практичні рекомендації щодо її реалізації.

Ключові слова: система управління, ключові показники ефективності (KPI), ефективність діяльності, цільовий підхід, менеджмент організацій.

TYURINA N.,
NAZARCHUK T.,
KARVATSKA N.
Khmelnytsky National University

CONCEPTUAL APPROACHES TO CONSTRUCTION OF THE MANAGEMENT SYSTEM ON THE KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)

The article substantiates the expediency of building an organization management system based on key performance indicators (KPI) that contribute to performance of achievement company's tactical and strategic goals. An attempt was made to form an informational basis for the implementation of the KPI system in the management of organizations, taking into account the target approach. The approaches for the classification of KPI indicators and requirements for their formation were generalized. The sequence of control system construction on the basis of KPI and practical recommendations for its implementation was presented. There were defined advantages, disadvantages and practical benefits, that companies would gain as a result of building the management system on the basis of the KPI.

Key words: management system, key performance indicators (KPI), efficiency of activity, target approach, management of organizations.

Вступ. Складна фінансово-економічна ситуація в країні вимагає від бізнесу використання сучасних й дієвих технологій та інструментів управління організаціями з метою забезпечення їх стійкості у конкурентному середовищі. Надзвичайно висока мінливість та динамічність, що притаманна сьогодні бізнес-середовищу, потребує такого інструментарію, що дозволить в межах обраної стратегії розробити цілісну систему управління, яка б дозволяла визначати резерви зростання на основі виявлених причинно-наслідкових зв'язків, а також пов'язувала б у єдину збалансовану систему виконання усіх основних функцій менеджменту.

У країнах із розвинутою ринковою економікою накопичено чималий досвід в частині розробки практичних інструментів і технологій, здатних комплексно оцінювати ефективність діяльності компаній та визначати резерви її підвищення. Однією із таких технологій є використання системи KPI (Key performance indicators) в управлінні компаніями, яка суттєво розширює можливості ефективного планування, організування, мотивування, регулювання та контролювання їхньої діяльності. На підставі цього, актуальність питання щодо використання технології KPI при формуванні концепції управління організаціями за сучасних умов має велике значення і заслуговує на увагу як з боку науковців, так і фахівців-практиків.

Постановка завдання у загальному вигляді. Не дивлячись на те, що Україна володіє значним кадровим та інтелектуальним потенціалом, вітчизняні компанії недостатньо використовують у своєму менеджменті технології та інструменти, що здатні підвищити ефективність їх фінансово-господарської діяльності. Необхідність об'єктивного вимірювання результатів діяльності організації в цілому та її окремих працівників, визначення індикаторів досягнення основних цільових орієнтирів компанії зумовлює необхідність систематизації та поглиблення концептуальних засад впровадження системи KPI у процеси управління організаціями.

Метою статті є формування інформаційного базису для реалізації системи KPI у менеджмент організацій, дослідження та систематизація підходів щодо особливостей використання цієї технології для досягнення стратегічних та оперативних цілей організації.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методичні підходи та практичні рекомендації створення системи управління на засадах ключових показників ефективності було розглянуто у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців в сфері економіки та менеджменту. Зокрема, значний внесок у

дослідження формування системи KPI було зроблено у роботах Каплана Р., Нортона Д. [1], Д.Парментера [2], Панова М. М. [3], Лаврененко В. В. [4], М.Тарасюка [5], А. Клочкова [6] Цюцюри С. В. [7]. У той же час у вітчизняній практиці не створено цілісного теоретико-методологічного інструментарію ефективного управління на засадах системи KPI, недостатньо уваги приділено проблемам та специфіці впровадження таких систем на вітчизняних підприємствах, як у методологічному та прикладному аспекті. У зв'язку із цим питання розробки та впровадження системи управління на засадах ключових показників ефективності є актуальним завданням, вирішення якого дозволить організаціям забезпечувати якісний розвиток. А отже, формування інформаційного базису у цьому дослідженні сприятиме прикладній реалізації системи ключових показників діяльності у практику ведення бізнесу вітчизняними компаніями.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглянути семантику та етимологію цієї системи варто звернутися до історії її виникнення. Досліджуючи історію виникнення системи KPI та систематизуючи погляди науковців і фахівців практиків, ми дійшли висновку, що існує, щонайменше, дві точки зору щодо появи цієї системи. Перша полягає у тому, що система KPI є складовою частиною Balanced Scorecard (Система збалансованих показників діяльності підприємства), авторство якої належить Д. Нортону та Р. Каплану. Зазначені науквоці прийшли до висновку, що співробітники часто не мають мотивації до підвищення ефективності виконання операцій і реалізації довгострокових планів, а також не розуміють важливості своєї ролі в реалізації стратегії компанії, тому потрібен новий, «збалансований» підхід. Нортоном і Капланом було запропоновано метод стратегічного управління – Balanced Scorecard, в якому запропонували доповнити фінансові показники компанії даними, що відображають задоволеність клієнтів, внутрішні бізнес-процеси, а також здатність компанії розвиватися і рости (KPI) [8]. Інша точка зору є такою, що Нортон і Каплан не використовували безпосередньо терміну KPI в своїх працях, натомість застосовували поняття measure – «міра», «вимірювач», а як вимірювач досягнення цілей – систему KPI, яка є самостійним інструментом, що пов'язана із вартісно-орієнтованими та цільовими підходами до управління, а розроблена вона була генеральним директором «Waymark Solution» Д. Парментером. Парментер, в свою чергу, обґрунтував три типи підсумкових показників діяльності, що характеризують діяльність підприємства щомісячно та щоквартально, а саме: ключові показники результативності досягнутих цілей загалом; виробничі показники з ефективності дій менеджменту підприємства щодо досягнення бажаного розвитку; ключові показники ефективності радикальних способів підвищення продуктивності. Показники результативності призначені для вищого ієрархічного рівня управління і враховують, зокрема: задоволеність клієнтів, прибуток до оподаткування, рівень задоволеності працівників, рентабельність активів та власного капіталу. Виробничі показники та показники радикальних способів підвищення продуктивності призначені для середньої ланки управління та відображають результати усіх видів діяльності та правильності напрямку розвитку підприємства.

Ми ж дотримуємось тієї точки зору, що система ключових показників ефективності може розглядатись і як інструмент у багатьох сучасних управлінських технологіях, зокрема (BSC (Balanced Scorecard), CSF (Critical Success Factors), TCA (Transaction Cost Analysis), Total Quality Management (TQM), бенчмаркінг та ін.), так і як самостійна технологія на якій може концептуально будуватись система менеджменту. В деяких країнах (Японія, Корея, Сінгапур, Малайзія, Гонконг, Англія, Німеччина, США, в останні роки Бразилія) концепції KPI і Total Quality Management, TQM підняті на рівень національної ідеї [6].

На сьогодні система KPI являє собою визначену систему фінансових та нефінансових показників діяльності, що використовуються для оцінки результатів діяльності як компанії в цілому, так і окремих структурних підрозділів, працівників тощо щодо досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства [1–7].

Найчастіше систему KPI розглядають в контексті налагодження ефективної мотивації працівників, оскільки будь-яка система мотивації повинна бути спрямована на пошук взаємозв'язків цілей підприємства та працівників компанії, ефективність яких можлива лише за умови, коли працівники чітко усвідомлюють цілі підприємства й розуміють можливість впливати як на їх досягнення, так і на свій дохід. Проте, на нашу думку, не варто обмежувати її використання лише у системі мотивації, оскільки вона безпосередньо має відношення і до формулювання та каскадування цілей організації (функція планування), перегляду та оптимізації організаційної структури (функція організування), оперативного контролю основних індикаторів досягнення цілей компанії на прийняття рішень щодо здійснення управлінських впливів (функція регулювання та контролювання). На цій підставі можемо стверджувати, про можливість покладання цієї технології у концепцію побудови системи менеджменту організації (рис. 1). Такий підхід, на нашу думку, дозволить системно підійти до побудови концепції управління на засадах KPI.

Сьогодні багато керівників компаній не в змозі здійснювати ефективне управління, використовуючи наявні у них в організаціях традиційні системи оцінки результатів діяльності, оскільки вони не бачать зв'язку між планами, виконанням, результатом та мотивацією. Статичні показники показують лише наслідок якихось кореневих причин, і якщо їх не знайти, то прийняті управлінські рішення щодо проведення організаційних змін можуть дати лише короткостроковий позитивний ефект. Особливо важливим це є для швидко зростаючих компаній, оскільки чим швидше вона зростає, тим більше керівництво втрачає контроль над бізнес-процесами в ній. Система KPI дозволяє за допомогою кількісно вимірюваних і надійних в оцінці показників підвищити керованість організацією на основі виявлених причинно-наслідкових зв'язків та узгодженості дій різних структурних підрозділів зі стратегічними пріоритетами розвитку компанії.

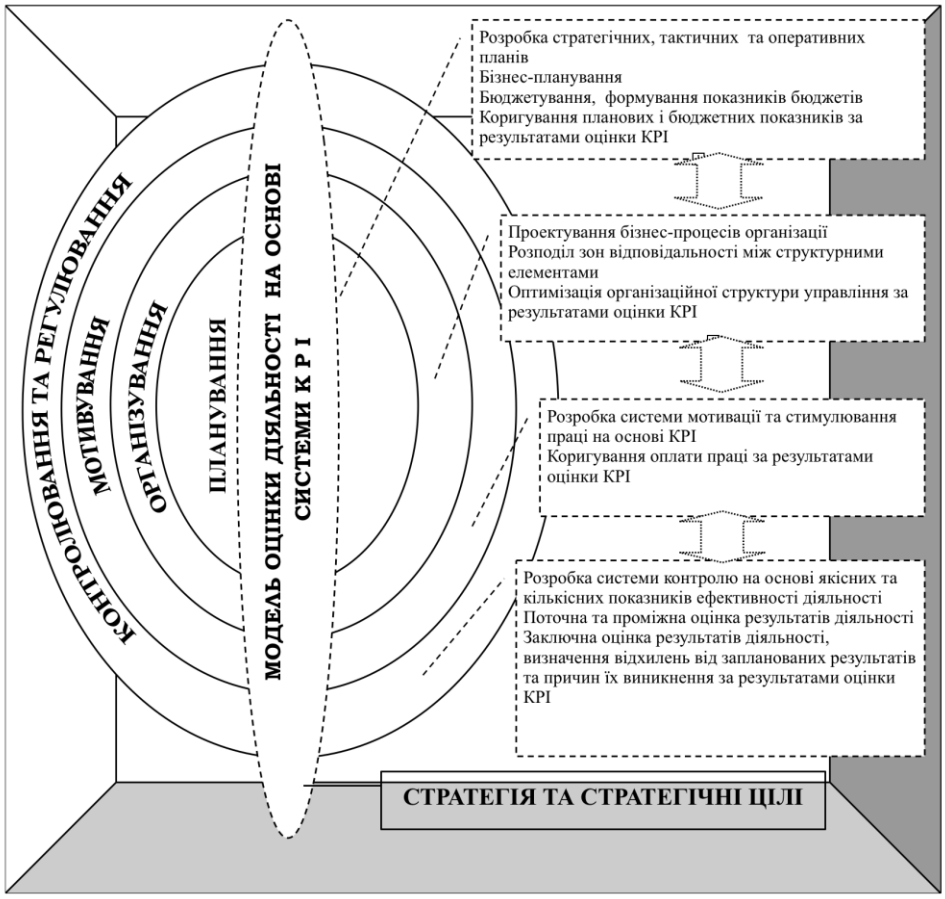


Рис. 1. Концептуальний підхід побудови системи управління на засадах КРІ

Перш ніж перейти до технології побудови системи та ідентифікації ключових показників ефективності варто визначити вимоги та обмеження щодо її впровадження. При цьому доцільно їх розділити на вимоги до організації, що впроваджує систему КРІ та власне вимоги до самих показників КРІ (рис. 2).

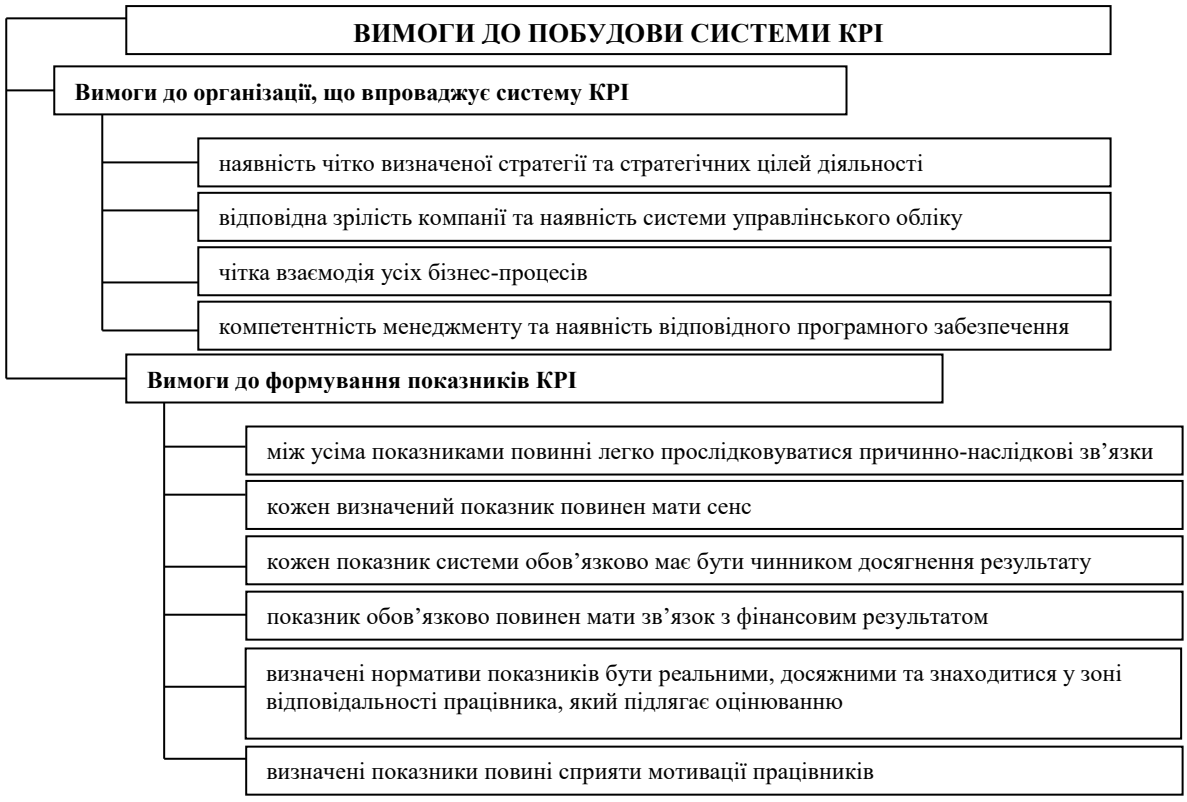


Рис. 2 – Вимоги до побудови системи КРІ

Перелік наведених вимог не є вичерпним і може бути розширеним за рахунок критеріїв, що визначають особливості функціонування підприємства (галузь, масштаб діяльності та ін.).

Для ідентифікації ключових показників ефективності та розуміння їхньої природи варто розглянути їх класифікацію, тобто розподіл на класи на основі визначених загальних ознак і закономірних зв'язків між ними. Класифікація виявляє об'єктивно існуючі групи показників, процеси їх формування та встановлює взаємозв'язок між окремими складовими.

На основі опрацьованого масиву літературних джерел [3–9] нами було узагальнено погляди науковців щодо класифікаційних ознак KPI та систематизовано їх у табл. 1.

З точки зору прикладних аспектів побудови системи управління на засадах KPI найбільш важливими, на наш погляд, є видові показники, а також показники, що належать до стратегічних перспектив розвитку, оскільки завдяки ним є можливість встановити причинно-наслідкові зв'язки, узгодити пріоритети досягнення стратегічних цілей компанії та співвіднести зі структурою розподілу фінансових і інших ресурсів компанії для досягнення мети.

Таблиця 1

Узагальнена класифікація ключових показників ефективності (KPI)

Ознака	KPI	Характеристика	Приклад показника
Спосіб виміру	якісні (не комерційні)	характеризують суттєві особливості і властивості виконання функцій, процесів, робіт	своєчасність виконання завдань, наявність/відсутність порушень, …..
	кількісні (комерційні)	відображають кількісні значення комерційних показників	дохід, прибуток, дебіторська заборгованість, ….
Часовий індикатор	відстрочені	вказують потенціал, але не передають поточну ситуацію, відображають результати діяльності після закінчення періоду	показник ринкової частки, рентабельність реалізації, прибутковість активів. ….
	оперативні	дають можливість управляти ситуацією в межах звітного періоду з метою досягнення заданих результатів після його закінчення	коефіцієнт конверсії, середньоденний обсяг реалізації, середній чек, ….
Видова характеристика	KPI результату	визначають якість та кількість результату	прибутковість операційної діяльності, рівень виконання бюджету, …
	KPI витрат	характеризує величину витрачених ресурсів на отримання результату	середні витрати на одного клієнта, частка витрат на оплату праці в собівартості продукції, …
	KPI функціонування	характеризує якість виконання бізнес-процесів	виручка від реалізації продукції на 1 м^2 торгової площі, …..
	KPI продуктивності	похідні показники, що характеризують співвідношення отриманого результату і часу, витраченого на його отримання	співвідношення темпів росту продуктивності і оплати праці, ….
	KPI ефективності	характеризують співвідношення отриманого результату до витрат	рентабельність діяльності, рентабельність капіталу, …
Належність до стратегічних перспектив розвитку	процеси	характеризують ступінь досягнення мети по кожній із проекцій	оборотність запасів, кількість залучених покупців, ….
	клієнти		кількість залучених клієнтів, коефіцієнт конверсії, ……
	фінанси		коефіцієнт прибутковості, рентабельність активів, …
	розвиток		витрати на розвиток персоналу, продуктивність праці, ……
Характер управління	стратегічні	показники стратегічного типу повинні відображати конкурентні переваги компанії	частка ринку, рентабельність діяльності, капіталізація компанії, …..
	нормативні	носять оперативний характер та відповідають за вирішення завдань, необхідних для досягнення мети	коефіцієнт поточної ліквідності. коефіцієнт плинності кадрів, …..
Спосіб розрахунку	прямі	фактичні значення показників	дохід, прибуток, собівартість, …
	розрахункові	визначаються на основі інших KPI чи аналітичних значень показників	коефіцієнт поточної заборгованості, прибутковість операційної діяльності,
	дискретні	характеризують рівень досягнення поставлених цілей	виконано/не виконано план продажу, …
	безперервні	характеризують проміжне значення показника	відсоток оброблених замовлень, відсоток виконання плану поставок, …
Рівень каскадування	індикативні (індикатори)	індикативні показники слугують індикаторами результатів та співвідносяться з цілями відповідних структурних підрозділів	темпи зростання обсягу продажів, темпи зростання витрат на оплату праці, ….
	імперативні (контрольні)	задаються на верхньому рівні управління і їх кількість відповідає кількості проекцій, в рамках яких виділяються всі показники, носять виключно відстрочений характер	грошові потоки, план/факт надходжень і витрат, …
Об'єкт оцінювання	групові	характеризують рівень досягнення результатів спільними зусиллями групи, підрозділу, компанії тощо	розмір клієнтської бази, обсяг продажу, ….
	індивідуальні	характеризують особисті результати окремих працівників	кількість/вартість продаж окремого працівника, ….

Далі перейдемо до опису технології побудови системи управління на засадах KPI. Сьогодні не існує універсальних і єдиних для всіх положень про те, як розробляти систему KPI в організації. Різні автори пропонують використовувати різні підходи. Найбільш поширеними є цільовий, функціональний та процесний підходи.

Згідно з цільовим підходом система KPI розробляється на основі стратегічних цілей компанії з подальшим каскадуванням на рівні ієрархії та перетворенням підцілей і завдань у вимірні контрольні показники, за якими здійснюється планування результатів і оцінка їх досягнення. Функціональний підхід більш ефективним є в частині мотивації персоналу, оскільки за цим підходом фіксуються базові функції підрозділу і визначаються зони відповідальності працівника, які пізніше контролюються за критеріями SMART та встановлюються показники, що оцінюють ефективність й результативність виконання функцій. Проте, цей підхід не враховує значимість різних цілей для організації. Процесний підхід заснований на вибудовуванні ідентифікаторів з урахуванням головних бізнес-процесів підприємства та подальшій оцінці ефективності результативності цих процесів.

На наш погляд, найбільш ефективним для побудови системи управління на засадах KPI буде цільовий підхід, оскільки саме він дозволяє визначати причинно-наслідкові зв'язки у досягненні цілей, забезпечити їх збалансованість та досягти балансу інтересів основних стейкхолдерів компанії.

Розділяючи точку зору авторів [9], варто зазначити, що структура системи KPI визначається залежно від стратегії компанії, а також від мети впровадження системи KPI на підприємстві. Для кожної виробленої стратегічної мети розробляються свої ключові показники діяльності. За допомогою KPI, які є, по суті, індикаторами відповідності рівня поточних показників діяльності стратегічним цілям компанії, вимірювачами досяжності цих цілей, компанія отримує добре збалансовану картину коротко- і середньострокових цілей, фінансових і нефінансових показників діяльності.

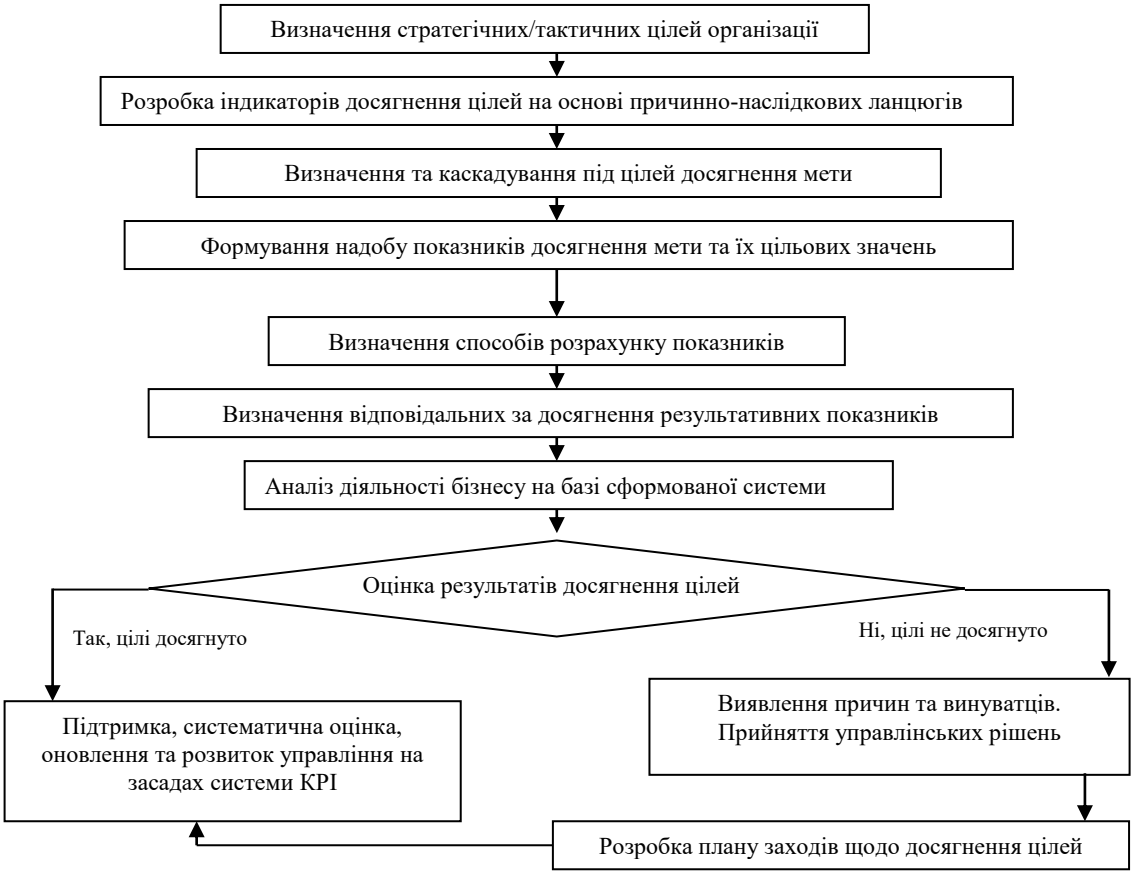


Рис. 3. Послідовність побудови системи управління на засадах KPI

На рис. 3 наведено основні етапи побудови системи управління на засадах KPI з урахуванням цільового підходу.

У таблиці 2 нами було розроблено фрагмент системи управління на засадах KPI за цільовим підходом для невеликої роздрібної торговельної компанії.

Наведений фрагмент системи KPI показує ефективність концепції каскадування цілей для формування критеріїв оцінки діяльності підрозділів і окремих працівників, оскільки наглядно демонструє, як досягається кінцевий результат за рахунок внесків всіх учасників процесу. Окрім цього KPI-аналіз дозволяє своєчасно виявити, в якому бізнес-процесі, на якому етапі виникають проблеми та вчасно

прийняти заходи щодо їх усунення. З позиції побудови системи управління важливо не просто розробити систему KPI, але і періодично і систематично проводити наради, контрольні оцінки, оскільки взаємозв'язок результатів показників та прийнятих управлінських рішень необхідний для забезпечення гнучкості організації, здатності швидко адаптуватися до мінливих умов бізнес-середовища.

Таблиця 2

Фрагмент побудови системи управління на засадах KPI

Тактична ціль: Зростання прибутковості діяльності на 10% у 3 кварталі		
Підцілі I рівня		
1.1 Збільшення обсягу реалізації на 15%	1.2 Скорочення операційних витрат на 5%	1.3 Зростання рентабельності продажу на 5%
Зона відповідальності: Директор магазину	*Зона відповідальності: Фінансовий директор*	*Зона відповідальності: Фінансовий директор*
KPI I рвня		
Темпи росту/падіння обсягу реалізації	Темпи росту/падіння операційних витрат	Темпи росту/падіння рентабельності продажу
Підцілі II рівня		
1.1.1 Збільшення середньоденної виручки на 15%	1.2.1 Зниження витрат на закупівлю на 3%	1.3.1 Збільшення величини покриття витрат на 5%
Зона відповідальності: Директор магазину	*Зона відповідальності: Менеджер по закупівлях*	*Зона відповідальності: Фінансовий директор*
1.1.2 Зростання коефіцієнту конверсії на 10%	1.2.2 Оптимізація витрат на оплату праці	1.3.2 Збільшення віддачі змінних витрат на 3%
Зона відповідальності: Директор магазину, Старший продавець	*Зона відповідальності: Фінансовий директор*	*Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину*
1.1.3 Зростання вартості одного чеку	1.2.3 Зниження вартості робочого місця на 5%	1.3.3 Збільшення коефіцієнту валового прибутку на 5%
Зона відповідальності: Старший продавець, Продавці-консультанти	*Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину*	*Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину*
1.1.4 Зростання продуктивності праці торгового персоналу на 10%	1.2.4 Скорочення витрат на одного клієнта на 5%	1.3.4 Збільшення питомої ваги високо маржинальних товарів в обсязі реалізації на 10%
Зона відповідальності: Директор магазину, Старший продавець	*Зона відповідальності: Фінансовий директор, Директор магазину*	*Зона відповідальності: Директор магазину*
KPI II рвня (спосіб розрахунку)		
1.1.1 Темпи росту/падіння середньоденної виручки	1.2.1 Питома вага витрат на закупівлю у загальній сумі витрат	1.3.1 Відношення величини покриття витрат до виручки від реалізації
1.1.2 Відношення кількості відвідувачів магазину до кількості здійснених покупок за визначений проміжок часу	1.2.2 Співставлення темпів росту продуктивності праці і темпів росту оплати праці	1.3.2 Відношення виручки від реалізації до змінних витрат
1.1.3 Відношення виручки від реалізації до кількості покупок за визначений проміжок часу	1.2.3 Відношення вартості витрат на утримання структурного підрозділу до кількості працівників підрозділу	1.3.3 Відношення величини валового прибутку до виручки від реалізації продукції
1.1.4 Відношення виручки від реалізації до кількості торгового персоналу; Вартість/кількість продаж на одного продавця	1.2.4 Відношення величини витрат до кількості клієнтів, що зробили покупки	1.3.4 Питома вага високо маржинальних товарів у виручці від реалізації
…… ……		

KPI уможливлює оцінку ефективності, а відповідно, озброює керівництво компанії інструментом, що дозволяє визначити, наскільки управління компанією відповідає рівню досягнення стратегічних або тактичних цілей. Персонал, формуючи звіти про результати своєї роботи за заданими показниками, має можливість порівняти підсумки з ключовими показниками і оцінити реальну ефективність свого внеску в справу досягнення цілей [9].

Для досягнення поставлених цілей система KPI повинна бути лаконічною, компактною, націленою на результат тощо. При цьому важливо розуміти, що основну роль відіграє не тільки розробка і формування системи KPI, а й грамотне її застосування. Основні помилки впровадження системи KPI полягають у такому (рис.4).

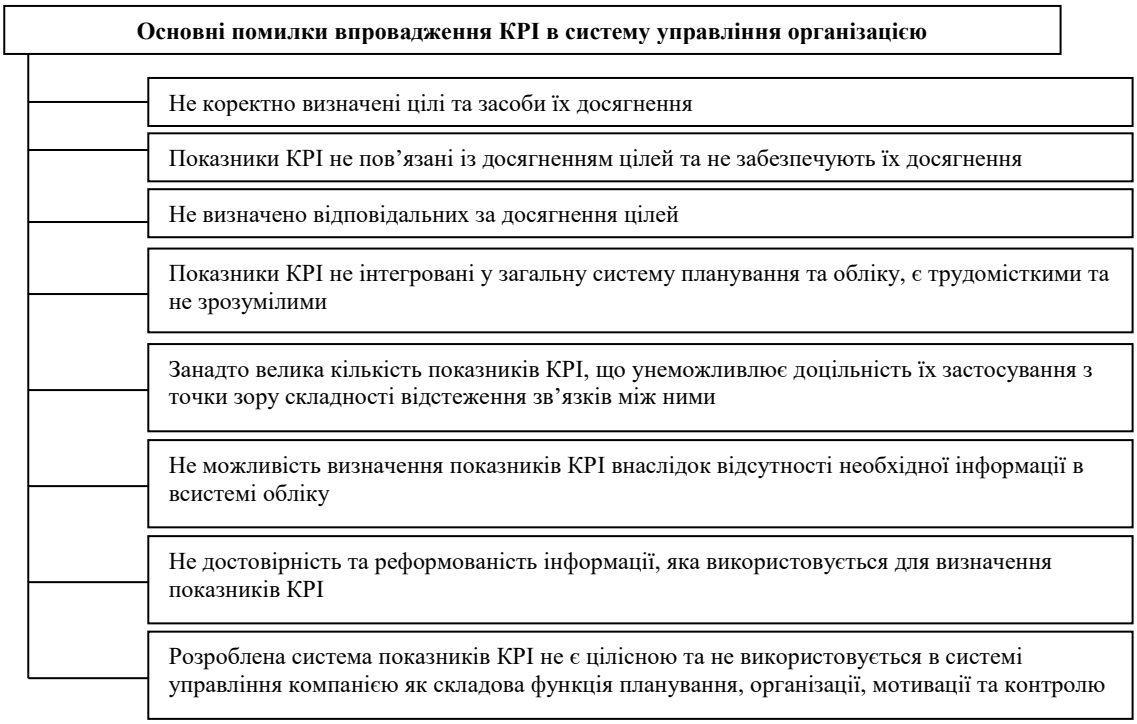


Рис. 4. Основні помилки впровадження KPI в систему управління організацією

У цій статті ми зумисне не зупиняємось на питаннях мотивації персоналу на засадах системи KPI, оскільки ця тема є надзвичайно широкою і потребує окремого дослідження.

На завершення нашого дослідження доцільно визначити переваги і недоліки системи KPI, а також вигоди, які отримає компанія від її застосування (таблиця 3).

Таблиця 3

Переваги, недоліки та вигоди від реалізації системи управління на засадах KPI

Переваги	Недоліки	Вигоди
- дає можливість чіткого визначення причинно-слідчих ланцюгів досягнення цілей	- висока трудомісткість розробки системи KPI	- підвищення ефективності і якості системи управління організацією
- пов'язує чітко визначені цілі і завдання з показниками діяльності кожного структурного підрозділу, окремих працівників тощо	- висока ймовірність помилково визначених KPI, які не мають зв'язку із досягненням визначених результатів діяльності	- отримання дієвого інструменту аналізу і контролю досягнення цілей компанії
- може бути адаптована до застосування на підприємствах різних форм і масштабів	- складність опису всіх бізнес-процесів компанії через систему KPI	- управлінська модель стає більш процесно-орієнтованою, динамічною, гнучкою та зрозумілою
- дає можливість об'єктивно порівнювати як проходять однорідні процеси та показники їх результативності	- необхідність постійного перегляду та коригування KPI для їхнього узгодження із стратегічними, тактичними та оперативними цілями	- підвищення об'єктивності та обґрунтованості прийняття управлінських рішень на підставі аналізу KPI
- може бути використана як для оцінки компанії в цілому, так і окремих працівників	- складність та неоднозначність оцінки окремих KPI	- можливість відслідковування результатів діяльності в режимі реального часу у визначеному форматі
- сприяє мотивуванню працівників на досягнення визначених результатів	- важко досяжні KPI можуть де мотивувати працівників	- стратегічна спрямованість виконання усіх бізнес-процесів
- дає можливість чітко ідентифікувати та закріпити зони відповідальності працівників		- система мотивації стає більш об'єктивною і прозорою за рахунок чіткості персональних цілей і задач
- підвищує відповідальність працівників за досягнення цілей та якість виконання робіт		- глибоке розуміння взаємозв'язків внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів в організації
- дає можливість ідентифікувати проблемні місця у бізнес-процесах		- покращення взаємодії між структурними підрозділами
- дає можливість об'єктивної оцінки виконання працівниками своїх службових обов'язків		- підвищення конкурентоспроможності компанії в цілому

Безумовно, наведений склад переваг, недоліків і вигод не є вичерпним, оскільки для кожної компанії він буде деталізуватись з урахування того, яку мету переслідує організація при реалізації системи управління на засадах KPI. Водночас, як бачимо переваг та вигод від реалізації заявленої системи управління значно більше, а отже її ефективність і якість буде значно вищою.

Висновки. Резюмуючи результати проведеного дослідження можемо зробити висновок, що реалізація системи управління на засадах KPI, врегульовує питання щодо оптимізації структури управління, формування системи фінансових та нефінансових показників діяльності, побудови дієвої системи оцінки та контролю діяльності, а також більш «справедливої» системи мотивації праці. Безумовно, всі вище наведені аргументи свідчать про незаперечний ефект від впровадження системи управління на засадах KPI, проте варто розуміти, що її реалізація потребує цілісно-інтегрованого підходу, який передбачає вірний вибір форматів і конфігурації системи KPI, а також об'єктивну оцінку ризиків, пов'язаних із її формуванням. Для того, щоб система була збалансованою, першочергово необхідно визначити стратегічні цілі, а вже потім прив'язати до них систему KPI. В результаті маємо можливість отримати рівневу систему управління, яка визначає так звані «нормативи» діяльності, спрямовані на досягнення цілей і підвищення ефективності та розвитку компанії в цілому.

Література

1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп—Бизнес», 2003. – 304 с.

2. Парментер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Парментер ; пер. с англ. А. Платова. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 288 с.

3. Панов М. М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М.М. Панов. – М. : Инфра-М, 2012. – 255 с.

4. Лаврененко В. В. Концепція ключових показників ефективності (KPI) в управлінні підприємствами / В. В. Лаврененко // Стратегія економічного розвитку України : збірник наукових праць. – 2010. – № 26-27. – С. 151–156.

5. Тарасюк М. В. Концептуальні засади створення ключових показників діяльності торговельної мережі як інструменту контролінгу / М. В. Тарасюк // Наукові праці НУХТ. – 2009. – № 29. – С. 128–130.

6. Клочков А. К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Клочков. – Эксмо, 2010. – 160 с. – ISBN 978-5-699-37901-9

7. Цюцюра С. В. Ключові показники ефективності. Принципи розробки ключових показників для бюджетної сфери / С. В. Цюцюра, О, В. Криворучко, М. І. Цюцюра // Управління розвитком складних систем. – 2012. – № 10. – С. 87–91.

8. Муратов Р.Р. История и основы системы сбалансированных показателей [Электронный ресурс] / Р.Р. Муратов, Д.А. Гусев // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки : электр. сб. ст. по мат. XXX междунар. студ. науч.-практ. конф. – № 1 (30). – Режим доступа : https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1(30).pdf – (дата обращения: 20.02.2018).

9. Коротков Э. М. Управление изменениями : учебник и практикум для академического бакалавриата / Э. М. Коротков, М. Б. Жернакова, Т. Ю. Кротенко. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 278 с. – ISBN 978-5-534-02315-2.

References

1. Kaplan Robert S. Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu / Robert S. Kaplan, Deyvid P. Norton. – M. : ZAO «Olimp—Biznes», 2003. – 304 s.

2. Parmenter D. Klyuchevyie pokazateli effektivnosti. Razrabotka, vnedrenie i primenenie reshayuschih pokazateley / D. Parmenter ; per. s angl. A. Platova. – M. : ZAO «Olimp-Biznes», 2008. – 288 s.

3. Panov M. M. Otsenka deyatelnosti i sistema upravleniya kompaniey na osnove KPI / M. M. Panov. – M. : Infra-M, 2012. – 255 s.

4. Lavrenenko V. V. Kontseptsiia kliuchovykh pokaznykiv efektyvnosti (KPI) v upravlinni pidpryiemstvamy / V. V. Lavrenenko // Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy : zbirnyk naukovykh prats. – 2010. – № 26-27. – S. 151–156.

5. Tarasiuk M. V. Kontseptualni zasady stvorennia kliuchovykh pokaznykiv diialnosti torhovelnoi merezhi yak instrumentu kontrolinhu / M. V. Tarasiuk // Naukovi pratsi NUKhT. – 2009. – № 29. – S. 128–130.

6. Klochkov A. K. KPI i motivatsiya personala. Polnyiy sbornik prakticheskih instrumentov / A.K. Klochkov. – Eksmo, 2010. – 160 s. – ISBN 978-5-699-37901-9

7. Tsiutsiura S. V. Kliuchovi pokaznyky efektyvnosti. Pryntsypy rozrobky kliuchovykh pokaznykiv dlia biudzhetnoi sfery / S. V. Tsiutsiura, O, V. Kryvoruchko, M. I. Tsiutsiura // Upravlinnia rozvytkom skladnykh system. – 2012. – № 10. – S. 87–91.

8. Muratov R.R. Istoriya i osnovyi sistemyi sbalansirovannyih pokazateley [Elektronnyiy resurs] / R.R. Muratov, D.A. Gusev // Molodejnyiy nauchnyiy forum: Obschestvennyie i ekonomicheskie nauki : elektr. sb. st. po mat. XXX mejdunar. stud. nauch.-prakt. konf. – № 1 (30). – Rejim dostupa : https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1(30).pdf – (data obrascheniya: 20.02.2018).

9. Korotkov E. M. Upravlenie izmeneniyami : uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata / E. M. Korotkov, M. B. Jernakova, T. YU. Krotenko. – M. : Izdatelstvo YUrayt, 2018. – 278 s. – ISBN 978-5-534-02315-2..

Рецензія / Peer review: 18.08.2018
Надрукована /Printed : 13.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Лук'янова В. В.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-38-42

ХАЧАТРЯН В. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПОЗИЦІЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН ЕКОНОМІКИ

Досліджено методологічні засади глобалізаційних процесів світової економіки. Зроблено висновок про природу процесу глобалізації, її негативних і позитивних наслідків. Виокремлено чинники впливу на процеси формування та реалізації підприємницького потенціалу сучасних підприємств та його структурні елементи. Зроблено висновок про те, що оцінювання достатності підприємницького потенціалу передбачатиме виокремлення і аналізування кожної із його складових, результати оцінювання є підґрунтям для обґрунтування рішень щодо удосконалення та розвитку підприємницького потенціалу. Запропоновано структурно-логічну схему оцінювання підприємницького потенціалу.

Ключові слова: глобалізація, фактори, тенденції, ринок, підприємницький потенціал, структура, елементи, формування, оцінювання, управління, можливості, розвиток.

KHACHATRIAN V.
Vinnytsia Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics

LOCATION OF ENTERPRISE POTENTIAL IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISE UNDER THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHANGES IN ECONOMY

The methodological principles of globalization processes of the world economy are investigated. A conclusion is made about the nature of the process of globalization, its negative and positive consequences. The factors influencing the processes of formation and realization of entrepreneurial potential of modern enterprises and its structural elements are singled out. It is concluded that estimating the adequacy of entrepreneurial potential will involve the selection and analysis of each of its components, the results of evaluation are the basis for substantiation of decisions on improvement and development of entrepreneurial potential. The structural-logical scheme of evaluation of entrepreneurial potential is proposed.

Key words: globalization, factors, trends, market, entrepreneurial potential, structure, elements, formation, evaluation, management, opportunities, development.

Постановка проблеми. Системний підхід до вирішення проблеми функціонування підприємства в динамічному ризиковому зовнішньому середовищі, при взаємодії великої кількості контрагентів, їх прагнення підвищувати ефективність господарювання та конкурентоспроможність – сутність сучасної парадигми управління. Її ключовими детермінантами є інноваційність, інформативність та глобалізація ринків. Особливу увагу в сучасних умовах потрібно приділяти не лише конкуренції і різноманітним формам її прояву, але їх впливу на підприємницькі можливості та реалізацію підприємницького потенціалу.

Аналіз останніх досліджень. Питання забезпечення стабільності соціально-економічного стану та розвитку, циклічності, безпеки, стійкості, росту, удосконалення управління досліджені у працях багатьох авторів як світової, так і вітчизняної економічної науки. Зокрема, такими відомими вченими є: І. Ансофф, І. Бочан, М. Войнаренко, В. Геєць, Я. Жаліло, Г. Клейнер, А. Мур, М. Портер, М. Федотова, Е. Уткін та ін.

Вагомий внесок у дослідження проблем формування потенціалу підприємств внесли такі вчені, як Є.А. Бельтюков, А.Б. Брутман, А.Е. Воронкова, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, І.А. Ігнатьєва, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапін, О.І. Олесюк, І.П. Отенко, І.М. Рєпіна, О.С. Федонін, А.В. Череп та ін.

Однак проблема формування та управління підприємницьким потенціалом не систематизована і не досліджена; не конкретизовано вплив глобалізаційних змін сучасності на процес реалізації підприємницького потенціалу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування місця підприємницького потенціалу в системі управління промисловим підприємством в сучасних умовах глобалізованого ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мінливість та невизначеність сучасного середовища підприємницької діяльності потребують досліджень сутності трансформаційних змін та обґрунтування принципів реагування на їх прояви, пошуку інструментів забезпечення результативності господарської діяльності.

Євроінтеграційні спрямування української економіки, акцентування уваги підприємців на активізації активності на міжнародному ринку вимагають врахування глобалізацій них змін сучасності. Багато науковців вважають, що глобалізація є багатоаспектним і багатовимірним явищем. Аналізуючи існуючі визначення глобалізації ми приходимо до висновку, що єдине загальноприйняте визначення глобалізації не розроблено.

М. Портер, розглядаючи глобалізацію у сфері ведення бізнесу у глобальному середовищі, констатує, що глобалізація будь-якої галузі виникає тоді, коли конкурентна позиція однієї компанії на

певному ринку пов'язана з конкурентною позицією на іншому ринку. В стратегічному управлінні глобалізація визначає концепцію управління підприємством, орієнтовану на глобальні чинники виробництва і світові ринки; тип управління підприємством у глобальному середовищі [1].

За визначенням Світового валютного фонду концепція глобалізації пов’язана із зростаючою взаємозалежністю між країнами в усьому світі. Збільшується кількість і розмір і міждержавних угод, пов'язаних із обміном товарами та послугами; зростають потоки капіталів, прискорюється та розширяється обмін інноваціями.

Економісти і науковці в сучасних дослідженнях широко використовують термін «глобалізації». Поширення цього поняття неоднозначне. Будь-який, хто його використовує, може надати йому різний зміст. Для деяких дослідників втілення глобалізації – це поширення мережі Інтернет, для інших – масова культура або діяльність Світової організації торгівлі або Міжнародного валютного фонду.

Така ситуація потребує конкретизації. На нашу думку, оцінювати глобалізацію потрібно як «гібридизацію», тобто «процес накладання явищ, фрагментації і об'єднання різних соціальних і культурних форм». Важливе значення має те, що глобалізація є як теоретичним поняттям, яке використовується в багатьох дисциплінах науки, ідеологічним гаслом, так і динамічним соціальним феноменом, що значно ускладнює його однозначне визначення та можливість врахування в практиці господарської діяльності підприємницьких структур.

Очевидно, глобалізація стала характерною рисою сучасної світової політичної, економічній, культурній систем, однією з найбільш дієвих сил, які визначають хід розвитку суспільства. Глобалізація міжнародних відносин характеризується посиленням взаємозалежності і взаємовпливу сукупності сфер суспільного життя та діяльності в області міжнародних відносин. Вона зачіпає практично усі сфери суспільного життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку, спосіб життя, а також самі умови існування людства. Необхідно відзначити характерні риси процесу глобалізації світової економіки, такі як: всеосяжність, багатооб'єктність, прозорість, багатоетапність, взаємопроникність, віртуалізацію, екологічну детермінованість.

На макроекономічному рівні глобалізація проявляється в прагненні держав, інтеграційних об'єднань та окремих підприємницьких структур до економічної активності поза своїми кордонами за рахунок лібералізації торгівлі, зняття торгових та інвестиційних бар'єрів, створення зон вільної торгівлі та ін.

На мікроекономічному рівні глобалізація проявляється в прагненні до розширення діяльності підприємств за межі внутрішнього ринку.

Дослідженню джерел і тенденцій глобалізаційних змін багато уваги приділено у працях професора економіки і політології Каліфорнійського університету Майкла Д. Інтрілігейтора, який під глобалізацією розуміє значне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах все більш відкритої, інтегрованої світової економіки «без кордонів». На його думку, слід говорити не тільки про традиційну зовнішню торгівлю товарами та послугами, але і про валютні потоки, рух капіталу, обмін технологіями, інформацією та ідеями, переміщення людей, міграцію трудових ресурсів.

М. Інтрілігейтор виділяє наступні джерела глобалізації: 1) технологічний прогрес; 2) лібералізацію торгівлі та інші форми економічної лібералізації; 3) значне розширення сфери діяльності організацій, яке уможливлюється в результаті як технологічного прогресу, так і удосконалення управління із застосуванням нових засобів комунікацій; 4) досягнення домовленостей в оцінюванні ринкової економіки і формування системи вільної торгівлі; 5) особливості культурного розвитку [2].

Вважаємо, що потрібно ґенезу процесу глобалізації розглядати не з позиції окремих явищ і феноменів економічного та політичного характеру, але із врахуванням упорядкованих груп факторів які комплексно охоплюють цей процес. Сьогодні глобалізація є очевидно. Вона змінила світову систему, провокуючи нові проблеми і, одночасно, відкриваючи нові можливості. Зовнішнє середовище визначає фактори, які впливають на стан та можливості реалізації підприємницького потенціалу, ефективність і стабільність роботи підприємства. Під зовнішніми факторами розвитку підприємницького потенціалу слід розуміти ті умови, які підприємство не може змінити, але обов’язково повинно враховувати у своїй діяльності. Зовнішні фактори в основному пов’язані між собою: зміна одного може призвести до зміни інших і, відповідно, взаємопов’язаний їх вплив на рівень економічної стабільності. Логічним є поділ зовнішніх факторів, які впливають на рівень потенціалу, на дві групи: фактори прямого та опосередкованого впливу.

Фактори прямого впливу безпосередньо впливають на рівень підприємницького потенціалу. До цієї групи слід віднести: відносини із контрагентами ринку (постачальники, споживачі), конкуренцію підприємців та відносини з контактними аудиторіями (державними закладами регулювання підприємницької діяльності, податковими органами, засобами масової інформації, фінансовими органами, інвесторами).

Фактори опосередкованого впливу – це такі фактори, які можуть не здійснювати прямого регулярного впливу на можливості підприємства, але сприяють їх формуванню і реалізації. До них відносимо: ринкові, соціально-демографічні, культурні, політичні, інноваційно-інвестиційні, економічні, нормативно-правові. Зовнішні фактори які впливають на формування підприємницького потенціалу згруповані на рис. 1.

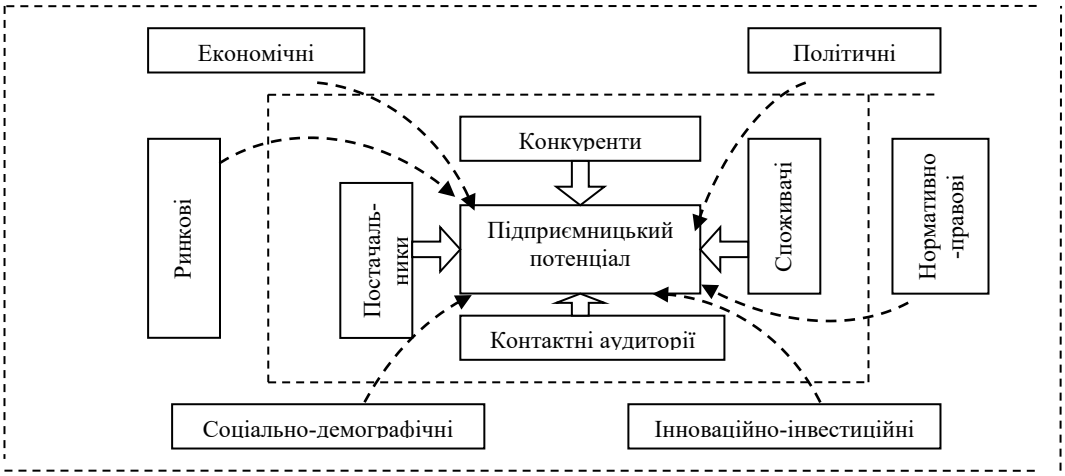


Рис. 1. Зовнішні фактори які впливають на формування підприємницького потенціалу.

Економічне та ринкове середовище не є стабільним. Воно впливає на сферу виробництва і підприємницький потенціал через свої динамічні зміни, які можуть мати як негативні, так і позитивні наслідки для підприємств. При цьому активно діючі підприємства, які роблять спроби вплинути на це середовище, мають більше шансів на довгостроковий успіх, ніж ті, що пристосовуються до змінних умов. Наявність економічних знань у керівників підприємства, розвинутий трудовий потенціал не є гарантією успішного бізнесу, проте це дає змогу інтерпретувати та аналізувати тенденції у зміні економічного середовища, а також прогнозувати їх.

Для успішного розвитку і реалізації підприємницького потенціалу суб'єктам господарювання необхідні постачальники капіталу, досконалі джерела інноваційно-інвестиційних ресурсів. Ними можуть бути банки, акціонери, приватні особи, державні органи, які надають позики. Якщо існує незадоволена потреба підприємства у залученому капіталі, то це знижує його фінансово-економічну стабільність. Відсутність необхідної суми коштів може завадити нормальному протіканню виробничого процесу, негативно впливаючи і на виробничу складову потенціалу. Таким чином, вплив факторів середовища не обмежується дією на окрему складову підприємницького потенціалу. Їх дія має комплексний характер. Звичайно, спочатку вплив може носити односпрямований характер, але потім він обов'язково позначиться і на іншій складовій, адже підприємницький потенціал підприємства – комплексне поняття, що визначається через сукупність найважливіших елементів його діяльності (рис. 2).

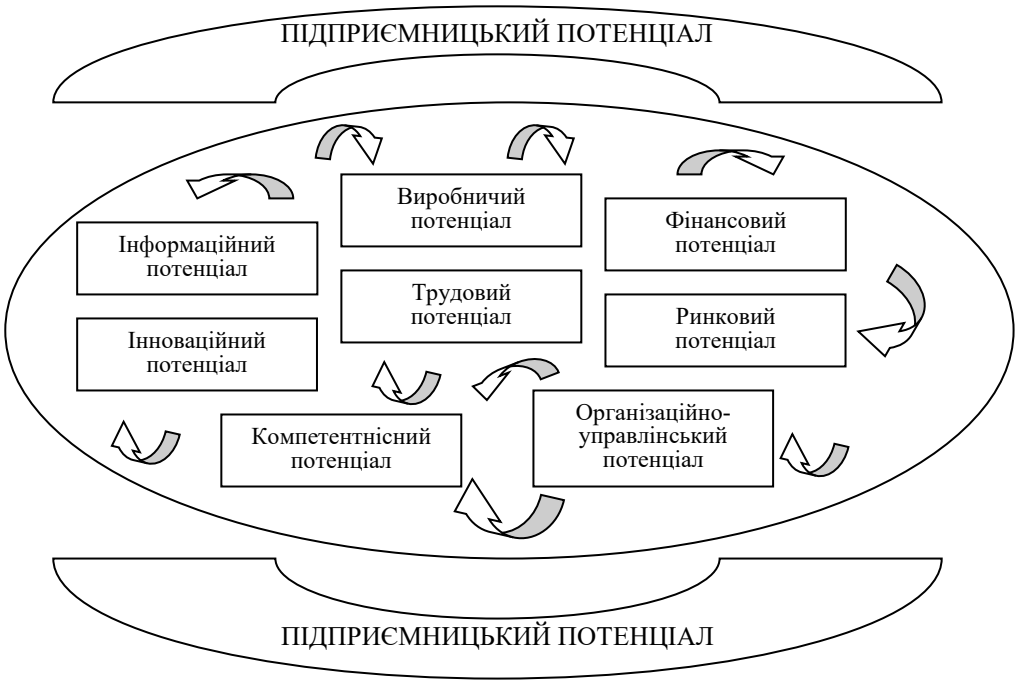


Рис. 2. Структура елементів підприємницького потенціалу, як оболонки потенціалу підприємства

Ідентифікуючи місце підприємницького потенціалу у структурі сукупного потенціалу підприємства, необхідно констатувати, що з одного боку підприємницький потенціал входить до складу кожного структурного елементу потенціалу підприємства, а з іншого боку, кожна зі складових потенціалу підприємства забезпечує його підприємницьку сутність. Відповідно до запропонованої моделі, між частками загального потенціалу існують складні діалектичні зв'язки, тоді як підприємницький потенціал визначає реальні можливості підприємства, які формують конкурентоспроможність, визначають ринкову позицію та можливості розвитку.

Складний і динамічний характер взаємодії підприємства із ринковим середовищем, ускладнений глобалізаційними змінами та посиленням конкуренції потребує комплексної оцінки його підприємницького потенціалу. Аналіз існуючих підходів до оцінювання потенціалу підприємства показав, що вони мають різні недоліки, не систематизовані, що заважає їхньому використанню на практиці. Методологія ж процесу оцінювання саме підприємницького потенціалу не сформована. Більшість із окремих існуючих методик орієнтовані в основному на аналіз окремих елементів, які не можуть характеризувати усі сторони підприємницьких здатностей і спроможностей та загальної величини потенціалу. З нашої точки зору найбільш доцільною є оцінка підприємницького потенціалу підприємства із урахуванням множини його елементів. Склад елементів оцінювання та набір показників може змінюватись із врахуванням цілей оцінювання та суб'єкта-ініціатора оцінювання [3].

Доцільним є застосування механізму оцінювання підприємницького потенціалу підприємства, структурно-логічна схема якого представлена на рис. 3.

Важливими елементами механізму є методи і критерії оцінювання. Для об'єктивної оцінки підприємницького потенціалу кожну із його складових представити, в свою чергу як структуру, яка поєднує елементи: показники оцінювання і методику їх розрахунків; критерії оцінювання рівня потенціалу за кожною його складовою; інформаційне забезпечення системи обґрунтування управлінських рішень; порядок прийняття управлінських рішень, спрямованих на розвиток даної складової підприємницького потенціалу.

Оцінку підприємницького потенціалу підприємства потрібно здійснювати із використанням відповідної системи показників, які будуть вибиратись та уточнюватись залежно від особливостей оцінювання. Крім того, критерії оцінки окремих показників для різних підприємств різні залежно від галузі господарства та форми власності підприємства.

Рис. 3. Структурно-логічна схема оцінювання підприємницького потенціалу підприємства

Оцінка достатності підприємницького потенціалу передбачатиме виокремлення і аналізування кожної із його складових. За результатами оцінювання обґрунтовуються рішення щодо удосконалення та розвитку підприємницького потенціалу.

Висновки. Отже, сучасна глобалізація – це етап розвитку світової економіки, яка все менше і менше нагадує традиційну економіку, засновану на сумі національних економік. У загальному розумінні економіки і політичної економіки історія глобалізації – це історія зростаючої торгівлі між країнами,

заснована на стабільних інституційних підставах, які дозволяють окремим особам і компаніям в різних країнах обмінюватися товарами і послугами між собою.

Для сприяння успішному розвитку країни та окремих господарюючих суб'єктів важливо ідентифікувати і врахувати тенденції глобалізаційних процесів та окремі фактори, які визначають загрози і можливості формуванню і реалізації підприємницького потенціалу.

Література

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 496 с.

2. Интрилигейтор М.Д. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции / М.Д. Интрилигейтор // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 6. – Режим доступу : https://istina.msu.ru/media/publications/article/ce6/44b/7060103/konseptualnoe izmenenie biznes_obrazovania1_1.pdf

3. Хачатрян В.В. Формування елементів механізму управління підприємницьким потенціалом підприємства та економічна безпека / В.В. Хачатрян // Education and economics: knowledge-education-development : monograph (Second edition, revised and expanded) / edited by Prof. Dr. Mykhaylo Voynarenko, Assoc. Prof. Dr. Tadeusz Trocikowski. – Wloclawek-Kaniewo, 2016. – 394 p.

References

1. Porter M. Konkurentsiya / M. Porter ; per. s angl. – M. : Vilyams, 2002. – 496 s.

2. Intriligeytor M.D. Globalizatsiya kak istochnik mejdunarodnyih konfliktov i obostreniya konkurentsii / M.D. Intriligeytor // Problemyi teorii i praktiki upravleniya. – 1998. – № 6. – Rejim dostupu : https://istina.msu.ru/media/publications/article/ce6/44b/7060103/konseptualnoeizmenenie biznes_obrazovania1_1.pdf

3. Khachatryan V.V. Formuvannya elementiv mexanizmu upravlinnya pidpry`yemny`cz`ky`m potencialom pidpry`yemstva ta ekonomichna bezpeka / V.V. Xachatryan // Education and economics: knowledge-education-development : monograph (Second edition, revised and expanded) / edited by Prof. Dr. Mykhaylo Voynarenko, Assoc. Prof. Dr. Tadeusz Trocikowski. – Wloclawek-Kaniewo, 2016. – 394 p. (R. 185-189).

Рецензія / Peer review: 26.07.2018
Надрукована /Printed : 05.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 004.416.6 (045)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-43-52

ЯРЕМКО С. А.,
КУЗЬМІНА О. М.
Вінницький торговельно-економічний інститут

УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЗАСОБАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМ

У статті проведені дослідження щодо особливостей та характеристик інтелектуальних систем для управління бізнес-процесами. Здійснено їх класифікацію та розроблено критерії для порівняння. Проведено порівняльний аналіз існуючих експертних систем для інтелектуального аналізу, що дозволило здійснити обґрунтований вибір системи для проведення моделювання бізнес-процесів конкретного підприємства. На основі обраної системи Project Expert проведено імітаційне моделювання бізнес-діяльності конкретного підприємства – ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод» – протягом прогнозованого періоду та здійснений автоматизований аналіз результуючих показників моделювання.

Ключові слова: бізнес-процес, автоматизація, імітаційне моделювання, інтелектуальна система, експертна система, інтелектуальний аналіз, прогнозування.

YAREMKO S.,
KUZMINA O.
Vinnytsia Institute of Trade and Economics

MANAGING BUSINESS PROCESSES OF ENTERPRISES BY MEANS OF INTELLECTUAL SYSTEMS

The article deals with the features and characteristics of intelligent systems for managing business processes. The basic requirements that modern intellectual systems must meet are identified. These include: the possibility of solving by means of symbolic considerations, and not manipulations with numbers, as it is implemented in mathematical and traditional programming. Another requirement is heuristic, not algorithmic nature of procedures, since heuristic rules need to be used to obtain a solution. At the same time, the economic effect of the task must justify the cost of developing expert systems, but the task should not be overly complex. The classification of existing expert systems and the criteria for comparison are developed. These include: functionality, modularity, integrity, distribution, tool creation, distribution, duration of development and implementation. A comparative analysis of existing expert systems was conducted. This analysis has shown that the most functionable capabilities are systems such as CLIPS, Mycin and Project Expert. The ability to integrate individual modules is inherent in all IP considered. CLIPS and Mycin and Project Expert are the most widespread areas of coverage, which allowed us to make a reasonable choice of system to simulate the business processes of a particular enterprise. On the basis of the selected Project Expert system, a simulation of the business activity of a particular company - PJSC "Novograd-Volynskyi Bread Factory" during the forecast period was conducted. Also, an automated analysis of the resulting modelling indicators is carried out. The obtained net profit and current and urgent liquidity indicators during the forecast period showed the effectiveness of the developed investment and operational plan in the Project Expert environment. In general, it was found that the introduction of intelligent systems for modeling business processes of the enterprise and forecasting its activities for future periods will allow management of the company to obtain relevant and necessary information for the adoption of effective management decisions and the development of strategic plans.

Keywords: business process, automation, simulation modelling, intellectual system, expert system, intellectual analysis, forecasting.

Вступ. В сучасних умовах поглиблення впливу багатьох політичних та соціально-економічних чинників на стан економіки багатьох країн, конкурентоспроможність підприємств все більше починає залежати не тільки від наявних виробничих потужностей, але й від ефективних управлінських дій щодо оперативного реагування на зміни у зовнішньому середовищі. Разом з тим, збільшення обсягів вхідної інформації, необхідність врахування великої кількості взаємопов'язаних і взаємозалежних факторів та їх швидкоплинність обумовлює необхідність використання інформаційних технологій, що забезпечили б швидке проведення інтелектуального аналізу даних в умовах неповноти, недостовірності, багатозначності вхідної інформації. Тому актуальним і важливим напрямком наукових досліджень на даний час є розробка та впровадження інтелектуальних систем для моделювання і прогнозування бізнес-процесів підприємств та ефективної підтримки прийняття управлінських рішень.

Аналіз наукових праць таких українських та закордонних вчених, як А.А. Барсегян, М.М. Глибовець, Е.А. Власова, Р.В. Дума, Б.В. Кузьменко, Г.Ф. Іванченко, Дж. Люгер, Д. Уотерман, О.А. Чайковська та інших засвідчив необхідність у продовженні досліджень щодо питань розробки систем для імітаційного моделювання економічних процесів на основі технологій штучного інтелекту та експертної оцінки.

Постановка завдання. Метою статті є аналітичний огляд сфер застосування та функціональних можливостей сучасних систем моделювання управлінської діяльності на основі інтелектуального аналізу та експертної оцінки, розробка критеріїв для обґрунтованого вибору інтелектуальної системи моделювання бізнес-процесів підприємства та здійснення імітаційного моделювання бізнес-процесів конкретного підприємства, а також проведення інтелектуального аналізу засобами обраної системи.

Результати дослідження. В сучасних умовах безперервного науково-технічного прогресу для успішного розвитку бізнесу, покращення іміджу та ділової репутації підприємствам потрібно постійно вдосконалювати ІТ-інфраструктуру. При цьому, концептуальним етапом у цьому напрямку розвитку є створення та впровадження експертних систем (ЕС). ЕС відносяться до інтелектуальних інформаційних систем, що на відміну від інших можуть використовуватись як у якості консультанта, який допомагає у вирішенні того чи іншого завдання, так і у якості експерта, який безпосередньо цю задачу оцінює [1].

Експертна система складається з бази знань, механізму логічного виводу і підсистеми обґрунтувань (рис. 1).

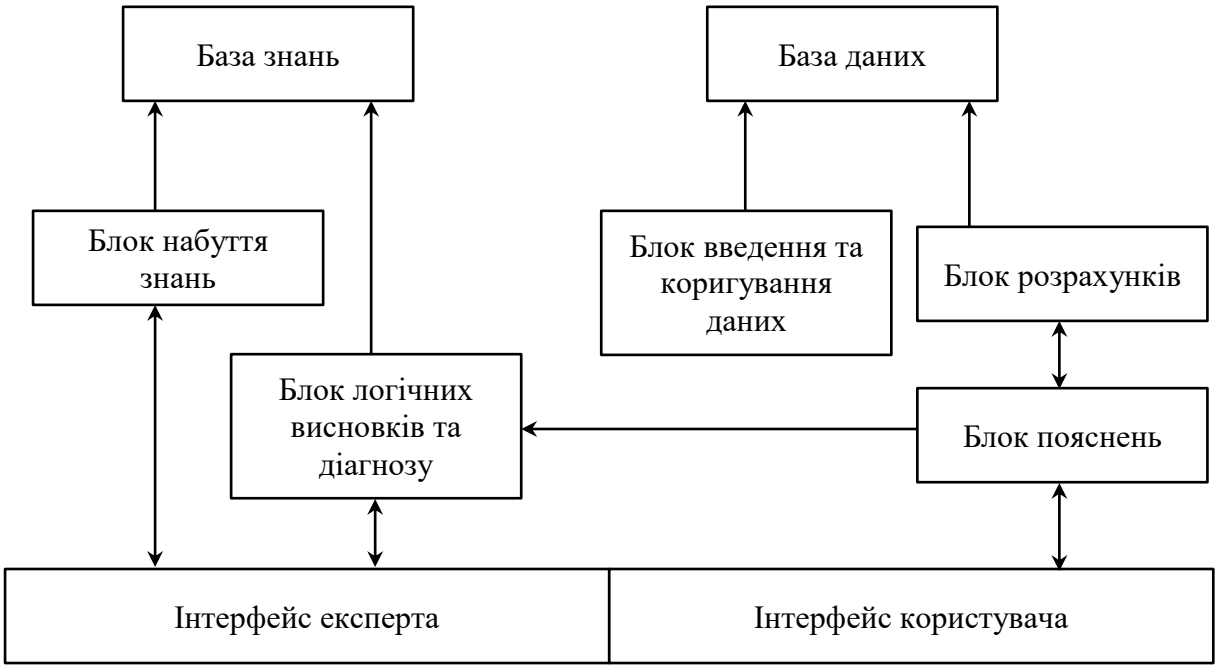


Рис. 1. Структурні елементи економічної експертної системи

Експертними знаннями можна назвати поєднання теоретичного розуміння проблеми і практичних навичок її рішення, ефективність яких доведена в результаті практичної діяльності експертів в даній області [2].

На сьогоднішній день ЕС використовуються у різних напрямках і галузях економіки, зокрема, для розробки та оцінки програм розвитку підприємства; формування його інвестиційного портфелю; розподілу фінансових та інших стратегічно важливих ресурсів тощо.

Слід відмітити, що програмні засоби, засновані на технологіях і методах інтелектуального аналізу даних, істотно розширюють коло складних професійних завдань, вирішення яких можливо автоматизувати. Разом з тим, існує ряд вимог щодо можливості проектування ЕС у певній сфері, зокрема, це:

- наявність експертів у даній галузі;
- наявність єдиної оцінки пропонованого рішення щодо розробленої експертної системи;
- здатність експертів висловити природною мовою і пояснити використовувані ними методи;
- можливість вирішення задачі шляхом міркувань, а не дій;
- помірна складність завдання;
- ясність і структурованість завдання (повинні бути виділені основні поняття, відносини і способи вирішення задачі, що відомі експерту).

Головною ж вимогою при створенні ЕС є досягнення високої якості та швидкості вирішення поставлених завдань. Для цього необхідно протягом усього життєвого циклу ЕС здійснювати її моніторинг та оновлення. При такому підході ЕС уже починає функціонувати з моменту створення інструменту формалізації знань, і готова до практичного застосування при введенні першої «порції» знань експертів, що дозволяє знайти певне емпіричне вирішення конкретного завдання. При цьому вирішувані завдання повинні задовольняти таким умовам:

- можливість вирішення за допомогою символічних міркувань, а не маніпуляцій з числами, як це реалізується в математичному і традиційному програмуванні;
- евристичний, а не алгоритмічний характер (для отримання рішення необхідно використовувати евристичні правила);
- економічний ефект від виконання задачі повинен виправдовувати витрати на розробку ЕС, однак задача не повинна бути надмірно складною (рішення займає у експерта години, а не тижні);
- практична значущість вирішення завдань засобами ЕС.

Також слід зазначити, що використання ЕС є виправданим в тому випадку, якщо використання людини-експерта є неможливим, або якщо є недостатня кількість експертів. Крім того, потрібно врахувати

аспекти необхідності виконання експертизи одночасно в різних місцях і передачу інформації експерту, при якому відбувається втрата часу або інформації, яку підприємство не може собі дозволити. Все це доводить доцільність розробки і використання ЕС у різних сферах та галузях.

На даний час розроблено велику кількість ЕС, які прийнято класифікувати за видами, інструментальними засобами, призначенням, функціями тощо (рис. 1) [1–7]. Коротко охарактеризуємо особливості ЕС, наведених у класифікації на рис. 2.

Автономні ЕС функціонують безпосередньо в режимі консультацій з користувачем для вирішення специфічних «експертних» завдань, які не потребують обробки даних (розрахунків, моделювання тощо). До автономних відносять, зокрема, ЕС ІндЕкс, що підтримує розробку консультуючих систем [1–3].

Гібридні ЕС являють собою програмний комплекс, що включає стандартні пакети прикладних програм (із математичної статистики, лінійного програмування, систем управління базами даних тощо) та засоби маніпулювання знаннями. Це може бути інтелектуальна надбудова над пакетом прикладних програм або інтегроване середовище для вирішення складного завдання з елементами експертних знань. Прикладами гібридних ЕС є KEE, KnowledgeCraft, ART та ін. [1–4].

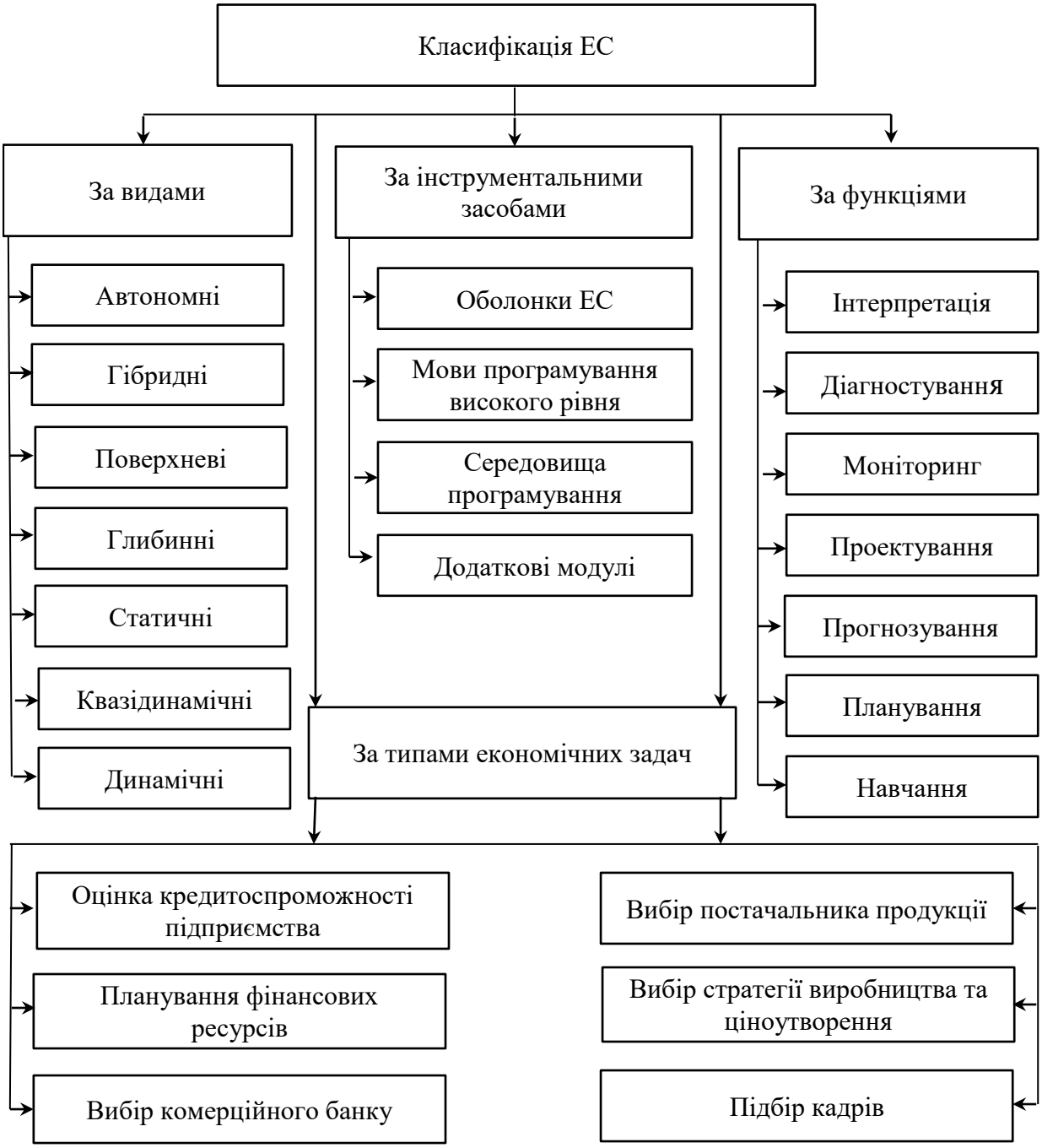


Рис. 2. Класифікація ЕС

Поверхневі ЕС дають можливість сформувати знання щодо області експертної оцінки у вигляді певних правил (умова→дія). Умова кожного правила подається у вигляді зразка деякої ситуації, при дотриманні якого правило може бути дотриманим. Пошук рішення полягає у виконанні тих правил, зразки яких зіставляються з поточними даними. При цьому передбачається, що в процесі пошуку рішення не виникне невідомої ситуації, що не зіставиться з жодним правилом. Прикладом може слугувати FuzzyCLIPS 6.02 оболонка експертної системи, що ґрунтується на правилах та використовується для подання і керування нечіткими фактами і правилами [1, 2, 4].

Глибинні системи включають усі можливості поверхневих систем, але крім того, при виникненні невідомої ситуації дають змогу визначати за допомогою деяких загальних принципів, дії для певної області експертизи, які варто виконати. До глибинних можливо віднести ЕС CLIPS завдяки можливостям зіставлення фактів та правил і встановленню, які саме правила потрібно активізувати [1, 3, 5].

Статичні ЕС найчастіше проектуються і впроваджуються у предметних областях, де база знань та інтерпретовані дані не змінюються в часі (діагностування технічного стану пристроїв та систем). Як приклад такої системи можна назвати R1 / XCON (XCON – eXpert CONfigurer [1, 2, 3, 5].

Квазідинамічні ЕС інтерпретують ситуацію, що змінюється з деяким фіксованим інтервалом часу. До них відносяться, зокрема, мікробіологічні ЕС, в яких здійснюються лабораторні вимірювання під час технологічного процесу з деяким інтервалом та аналізується динаміка одержаних показників по відношенню до попереднього вимірювання. До даного типу відносяться такі ЕС, як Mycin, STD Wizard та інші.

Динамічні ЕС працюють у поєднанні з давачами об’єктів в режимі реального часу з постійною інтерпретацією даних, що надходять (управління гнучкими виробничими комплексами, моніторинг у реанімаційних палатах і т. п.). Серед сучасних комерційних систем варто відмітити експертну оболонку G2 американської фірми Gensym (USA) як експертну комерційну систему для роботи з динамічними об’єктами, а також OMEGAMON – експертну мультиагентну динамічну систему, що функціонує в режимі реального часу і здійснює моніторинг позаштатних ситуацій для об'єктів корпоративної інформаційної системи [1, 3, 5].

Наведені вище види ЕС можливо реалізувати на основі таких інструментальних засобів, як програмні оболонки. Прототипами при цьому є певні прикладні ЕС, що добре зарекомендували себе для вирішення задач певного типу. Із них вилучають компоненти, що є специфічними для конкретної предметної області. Серед ЕС такого типу варто відмітити EMCYN та M.4 [7].

Використовуючи для розробки ЕС мови програмування високого рівня, зокрема, OPSS, можливо реалізувати поділ БЗ на сегменти; здійснювати керування виведенням даних; забезпечити можливість підключення до системи будь-яких зовнішніх функцій, реалізованих мовою С [5].

Середовища програмування надають розробникам розширені можливості за рахунок комплексу програмних засобів, які вони можуть комбінувати у процесі розробки ЕС. На базі цієї концепції розроблені такі продукти як, зокрема, BABYLON, MIKE та ін. [5].

Додаткові модулі є автономними програмними засобами для вирішення специфічних задач. Приклад може слугувати модуль для роботи із семантичною мережею системи VT, що дозволяє відслідковувати зв’язки між значеннями нових і раніше встановлених параметрів у процесі розробки проекту [5].

Щодо класифікації ЕС за функціями, то однією із перших є інтерпретація, під якою розуміють визначення змісту даних, які повинні бути погодженими і коректними. До ЕС, що реалізують цю функцію, відносяться SIAP, REACTOR, FALCON та ін. [1, 2, 8].

Під функцією діагностування у ЕС розуміють виявлення відхилень від стану норми в деякій системі. При цьому важливою специфікою є необхідність розуміння функціональної структури системи, що підлягає діагностуванню. Яскравими прикладами ЕС, що здійснюють діагностування є, зокрема, CRIB (використовується для діагностики помилок в апаратурі і математичному забезпеченні ПК) та ANGY (здійснює діагностування звуження коронарних судин) [1, 2, 8].

Основною характеристикою функції моніторингу є безперервна інтерпретація даних в режимі реального часу і своєчасне повідомлення про відхилення параметрів системи від норми. Проблемними питаннями при цьому можуть стати «пропущення» тривожної ситуації і «помилкове» спрацьовування. Якісний моніторинг таких складних систем, як електро- та атомні станції, а також великих систем великих промислових підприємств дозволяють проводити такі системи як СПРІНТ, REACTOR, FALCON та ін. [1, 9].

Функція проектування в ЕС полягає у підготовці специфікацій на створення «об'єктів» із заздалегідь визначеними властивостями. Під специфікацією у цьому випадку розуміють повний набір необхідних документів: креслення, пояснювальна записка і т.д. Серед особливостей, слід відмітити необхідність отримання структурованого опису знань про об'єкт дослідження. Для організації ефективного проектування потрібно також чітко формувати не лише самі проектні рішення, але і мотиви їх прийняття. Для реалізації процесів проектування, зокрема, у комп’ютерній сфері, використовуються ЕС XCON, CADHELP, SYN та ін. [1, 2, 4].

Прогнозування в ЕС дозволяє логічно виводити вірогідні наслідки із заданих ситуацій. У прогнозуючій системі зазвичай використовується параметрична динамічна модель, в якій значення параметрів «підганяються» під задану ситуацію. Результати моделювання стають основою для прогнозів з ймовірними оцінками. В якості систем, що реалізують прогнозування в економіці на сьогодні найчастіше використовують PLANT , ECON , Project Expert та ін. [1, 2, 6].

Під функцією планування в ЕС розуміють розробку плану дій щодо моделювання поведінки реальних об'єктів з метою логічного виведення наслідків планованої діяльності. Прикладами ЕС для планування можуть бути STRIPS (планування поведінки робота), ISIS (планування промислових замовлень), MOLGEN (планування експерименту).

ЕС, що реалізують навчальні функції, забезпечують діалоговий режим з учнем під час навчання і здатні діагностувати помилки при вивченні якої-небудь дисципліни за допомогою ПК та підказати правильні рішення. Яскравим прикладом ЕС такого типу є PROUST, що реалізує навчання мові Паскаль.

Наведені вище типи ЕС та функції, що вони реалізують, на сьогоднішній день знайшли широке використання для вирішення різноманітних економічних задач. Так, одним із перспективним напрямків застосування ЕС в економічній сфері є оцінка кредитоспроможності підприємства. Задачею ЕС при цьому є визначення можливості надання кредиту підприємству з боку банку для реалізації певного проекту. Підприємство повинно надати техніко-економічне обґрунтування проекту та фінансову звітність. В результаті аналізу сукупного рейтингу підприємства, що розраховується у вигляді фактора впевненості, а також порівняння можливостей банку з виставленими підприємством умовами кредитування (розмір, процентна ставка, термін та ін.) банк приймає рішень про надання або відмову кредиту [4].

ЕС для планування фінансових ресурсів підприємства дозволяють визначити джерела фінансового розвитку підприємства, залежно від його стратегічних цілей, структури капіталу, стану товарного, кредитного та фондового ринків. У разі недостатності власних коштів визначається можливість отримання кредитів, випуску акцій або облігацій і обирається найбільш оптимальний результат [8].

На сьогоднішній день популярністю користуються ЕС, що дозволяють здійснити підбір банків для фінансового обслуговування підприємства залежно від його потреб в проведенні касово-розрахункових, кредитних, депозитних, трастових операцій. В основі побудови ЕС лежить економічний аналіз діяльності підприємства, який передбачає виявлення вимог до фінансового обслуговування підприємства. Наприклад, характер виробничої, збутової і закупівельної діяльності – вимоги до терміновості і форм грошових платежів; наявність / відсутність вільних коштів – вимоги до депозитних / кредитних операцій. За сукупністю виявлених вимог здійснюється вибір з бази даних списку подібних банків, які додатково тестуються з точки зору фінансової надійності і можливості здійснення операцій в певних розмірах [4].

ЕС для вибору постачальника продукції дозволяють з урахуванням необхідного рівня якості, ціни, технічного обслуговування і умов поставки здійснити обґрунтований вибір надійного постачальника. При цьому, рівень якості і ціни продукції визначаються особливостями виробничої стратегії, а умови поставки (доставки, оплати) – особливостями фінансового становища підприємства-одержувача продукції [1, 2, 9].

Вибір стратегії виробництва засобами ЕС здійснюється на основі аналізу виробничого, науково-технічного, фінансового, маркетингового потенціалу підприємства, а також конкурентоспроможності його продукції.

Вибір стратегії ціноутворення в ЕС здійснюється із урахуванням розвитку інноваційних бізнес-процесів, впливів типу ринку (різні поєднання конкуренції і монополії), еластичності попиту, рівня витрат на підприємстві і його положення на ринку та ін. При цьому якісні параметри стану ринку виводяться з бази даних про поведінку конкурентів на ринку і стан виробництва та збуту на підприємстві [1, 2, 6, 14].

ЕС, що використовуються для підбору кадрів, дозволяють сформувати список вакантних посад, на які може претендувати за своїми даними кандидат, який звернувся до відділу кадрів підприємства (службу зайнятості). Особливості вирішення задачі пов’язані з тим, що ЕС налаштовується на вимоги і характеристики кандидата на посаду. Так, на основі анкетних даних здійснюється розрахунок рейтингу кандидата на всі відповідні посади. При цьому тестуються професійні, ділові та психологічні якості кандидата. Для відібраних посад здійснюється перевірка за базою даних вакансій і задоволення вимог кандидата [1–3]. Звичайно, при цьому потрібно забезпечити інформаційну безпеку конфіденційних даних на базі обраних режимів та відповідного класу захисту цінної інформації [10].

Розгляд та аналіз вимог до ЕС, а також типів ЕС, інструментальних засобів їх розробки, основних функцій та характерних особливостей, залежно від специфіки вирішення економічних задач, згідно із класифікацією, наданою на рис. 1, дозволяють розробити критерії оцінювання для можливості покращення їх аналізу та порівняння, використовуючи при цьому наступні умовні позначення для різних ступенів прояву критерію: «-+» – критерій відображений не в повній мірі; «++» – середній ступінь прояву критерію; «+++» – найвищий ступінь прояву критерію. Перелік критеріїв, їх характеристика та ступені прояву надані у табл. 1.

Таблиця 1

Критерії оцінювання інформаційних систем керування бізнесом

Критерій	Характеристика критерію	Ступінь прояву критерію
1. Призначення	– для вирішення завдань, які не потребують складних розрахунків, моделювання та реалізуються в автономному режимі;	-+
	– для завдань, що потребують застосування прикладних моделюючих програм, використання правил та умов, які змінюються з деяким фіксованим інтервалом часу;	++
	– для вирішення складних діагностичних та моделюючих завдань з обробкою вхідних даних в режимі реального часу з постійною інтерпретацією	+++
2. Функціональні можливості	– стандартний набір функцій;	-+
	– розширений набір функцій;	++
	– весь спектр функцій для інтелектуального аналізу, діагностування, моделювання та прогнозування	+++
3. Модульність та інтегрованість	– розбиття на окремі модулі та відсутність можливості інтеграції;	-+
	– забезпечення можливості інтеграції функцій на основі окремих модулів	++
4. Поширюваність	– для однієї сфери або галузі	-+
	– для різних галузей та напрямків	++
5. Інструментальні засоби створення	– програмні оболонки;	-+
	– мови програмування високого рівня;	++
	– середовища розробки із додатковими модулями;	+++
6. Тривалість розробки та впровадження	– середня тривалість;	++
	– значна тривалість розробки та впровадження	-+
7. Складність налаштування	– прийняття не потребує спеціального навчання;	++
	– Потребує навчання та залучення висококваліфікованих фахівців	-+

Використовуючи наведені вище критерії була проведена оцінка найбільш поширених інтелектуальних систем для моделювання бізнес-процесів. Результати оцінювання наведені в табл.2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика інтелектуальних систем управління бізнес-процесами

Назва системи / Назва критерію	«CLIPS»	«Mycin»	«OMEGAMON»	«ART»	«EMCYN»	«Project Expert»
Призначення	+++	+++	++	++	++	++
Функціональні можливості	+++	+++	++	++	++	++
Модульність та інтегрованість	++	++	++	++	++	++
Поширюваність	++	++	++	++	++	++
Інструментальні засоби створення	-+	-+	++	-+	-+	-+
Тривалість розробки та впровадження	-+	-+	-+	-+	-+	-+
Складність налаштування	-+	-+	++	–+	-+	++

Виходячи із наведеного у табл. 2 порівняльного аналізу інтелектуальних систем управління бізнес-процесами, можливо зробити висновок, що найбільшими функціональними можливостями володіють такі системи, як CLIPS, Mycin. Поряд з цим, вони є складнішими у розробці та впровадженні. Здатність до

інтеграції окремих модулів притаманна усім розглянутим ІС. Найбільш широко охоплені сфери поширення також у CLIPS та Mycin. Разом з тим, виходячи із повноти функціональних можливостей у поєднанні з простотою налаштування та експлуатації, найбільш оптимальною для моделювання бізнес-процесів можна вважати Project Expert.

Проілюструємо застосування системи Project Expert для прогнозування бізнес-процесів на прикладі конкретного підприємства ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод», що займається виробництвом та реалізацією хлібобулочних виробів населенню. На початковому етапі моделювання в середовищі Project Expert здійснюється введення та налаштування початкових показників щодо фінансового оточення, переліку продукції та послуг, основних видів утримань. Далі здійснюється прогнозування інвестиційного розвитку та формується календарний план, що регламентує реалізацію основних етапів на підприємстві щодо закупівлі та експлуатації обладнання, початку виробничого процесу тощо (рис. 3).

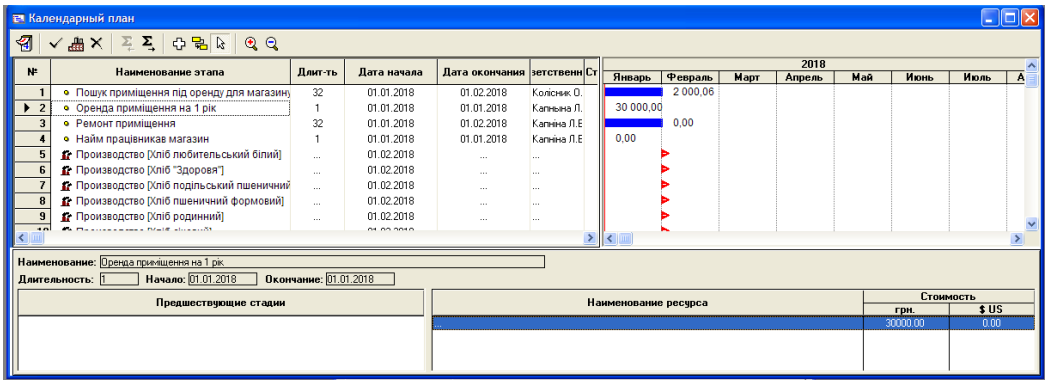


Рис. 3. Створення календарного плану виробництва та реалізації хлібобулочної продукції

Наступним етапом є створення операційного плану, що включає визначення витрат на персонал та інших витрат підприємства, а також прогнозування та відображення об'ємів збуту виробленої продукції (рис. 4).

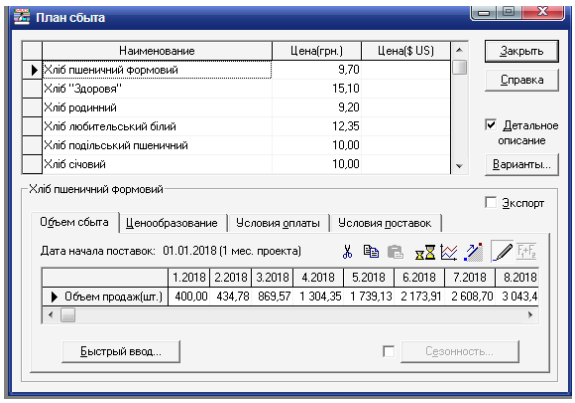


Рис. 4. Формування плану збуту продукції

Після введення початкових даних та формування інвестиційного і операційного плану, в системі Project Expert є можливість автоматизованого розрахунку показників діяльності підприємства протягом прогнозованого періоду. Так було отримано «Звіт про прибутки та збитки», що відображає джерела отримання прибутку, серед яких виручка, прямі і постійні витрати, амортизація, відсотки по кредитах тощо (рис. 5).

Прибыли-убытки (грн.)

	1кв. 2018г.	2кв. 2018г.	3кв. 2018г.	4кв. 2018г.	1кв. 2019г.	2кв. 2019г.	3кв. 2019г.	4кв. 2019г.
Валовый объем продаж	907 985,06	1 564 410,69	2 064 374,33	2 634 321,16	4 105 612,36	4 524 066,93	4 944 802,97	5 367 829,89
Чистый объем продаж	907 985,06	1 564 410,69	2 064 374,33	2 634 321,16	4 105 612,36	4 524 066,93	4 944 802,97	5 367 829,89
Материалы и комплектующие	526 513,61	845 525,49	1 088 797,95	1 377 603,95	2 063 110,65	2 296 337,94	2 530 838,54	2 766 617,70
Суммарные прямые издержки	526 513,61	845 525,49	1 088 797,95	1 377 603,95	2 063 110,65	2 296 337,94	2 530 838,54	2 766 617,70
Валовая прибыль	381 471,45	718 885,19	975 576,38	1 256 717,21	2 042 501,71	2 227 728,99	2 413 964,43	2 601 212,19
Административные издержки	126 855,17	127 171,13	127 487,87	127 805,40	128 135,35	128 489,46	128 844,54	129 200,61
Зарплата административного персонала	104 246,43	104 506,07	104 766,36	105 027,30	105 298,45	105 589,44	105 881,24	106 173,85
Зарплата производственного персонала	48 027,82	48 147,44	48 267,36	48 387,58	48 512,50	48 646,57	48 781,00	48 915,81
Суммарные постоянные издержки	279 129,42	279 824,64	280 521,60	281 220,29	281 946,30	282 725,47	283 506,79	284 290,26
Другие издержки	318 582,67							
Прибыль до выплаты налога	-216 240,64	439 060,55	695 054,79	975 496,92	1 760 555,41	1 945 003,52	2 130 457,65	2 316 921,93
Налогооблагаемая прибыль		222 819,91	695 054,79	975 496,92	1 760 555,41	1 945 003,52	2 130 457,65	2 316 921,93
Налог на прибыль		40 107,58	125 109,86	175 589,45	316 899,97	350 100,63	383 482,38	417 045,95
Чистая прибыль	-216 240,64	398 952,97	569 944,92	799 907,48	1 443 655,44	1 594 902,89	1 746 975,27	1 899 875,98

Рис. 5. Звіт про прибутки і збитки

Як видно із рис. 5, чистий прибуток у першому кварталі був від'ємним, що пов'язано зі значними витратами підприємства у цьому періоді на відкриття фірмового магазину. Також було побудовано графік зміни чистого прибутку (рис. 6).

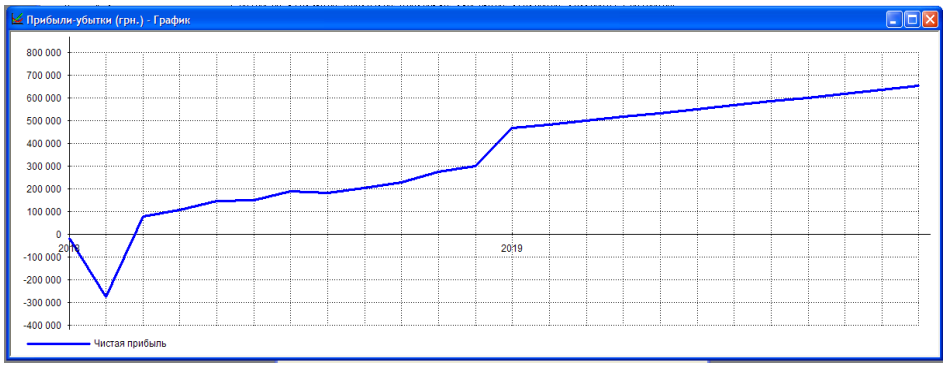


Рис. 6. Графік чистого прибутку

Наданий графічний аналіз засвідчив, що після повернення початкових вкладень у 2018 р. спостерігається динаміка до зростання чистого прибутку протягом прогнозованого періоду.

Також за допомогою системи Project Expert є можливість отримати розрахунок фінансових показників діяльності компанії протягом усього періоду реалізації проекту і подати результати у вигляді таблиці (рис. 7). У ній наявний один з найважливіших показників даного проекту – показник поточної ліквідності (CR), який характеризує загальну забезпеченість підприємства власними коштами для ведення господарської діяльності та своєчасного виконання термінових зобов'язань [11].

Финансовые показатели

	1кв. 2018г.	2кв. 2018г.	3кв. 2018г.	4кв. 2018г.	1кв. 2019г.	2кв. 2019г.	3кв. 2019г.	4кв. 2019г.
Коэффициент текущей ликвидности (CR), %			21 028,67	8 898,10	4 983,70	5 030,48	5 133,67	5 277,09
Коэффициент срочной ликвидности (QR), %			19 532,46	7 965,78	4 339,98	4 303,96	4 342,11	4 433,16
Чистый оборотный капитал (NWC), грн.	5 470 206,54	5 453 187,37	5 752 435,95	6 155 299,26	6 943 401,26	7 961 059,76	9 104 099,89	10 373 210,29
Чистый оборотный капитал (NWC), $ US	221 776,50	215 075,35	907 249,14	246 211,97	267 053,89	306 194,61	350 157,69	398 969,63
Коэфф. оборачиваем. запасов (ST)	36,95	19,67	13,20	10,50	11,42	9,81	8,79	8,07
Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT)	0,66	1,15	1,44	1,71	2,37	2,27	2,17	2,07
Коэфф. оборачиваем. активов (TAT)	0,66	1,15	1,43	1,69	2,32	2,23	2,13	2,03
Суммарные обязательства к активам (TD/TA), %			0,48	1,12	2,01	1,99	1,95	1,89
Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), %			0,48	1,14	2,05	2,03	1,99	1,93
Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), %	29,29	32,96	34,28	35,03	36,35	36,38	36,40	36,42
Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), %	-44,29	10,57	17,27	21,66	27,76	28,56	29,22	29,79
Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), %	-44,29	10,57	16,23	17,76	22,76	23,42	23,96	24,43
Рентабельность оборотных активов (RCA), %	-29,41	12,12	23,18	30,06	52,75	52,17	51,05	49,61
Рентабельность инвестиций (ROI), %	-29,41	12,12	23,18	30,06	52,75	52,17	51,05	49,61
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	-29,41	12,12	23,29	30,41	53,83	53,23	52,06	50,56

Рис. 7. Звіт про фінансові показники діяльності протягом прогнозованого періоду

Як видно із таблиці, відбувається поступове зростання показників поточної та термінової ліквідності протягом прогнозованого періоду, що може свідчити про ефективність розробленого інвестиційного та операційного плану.

Наступним етапом автоматизованого розрахунку є отримання точки беззбитковості на основі співставлення прямих та постійних витрат. Цей показник відображає обсяг або рівень операцій, за якого сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків [12] (рис. 8).

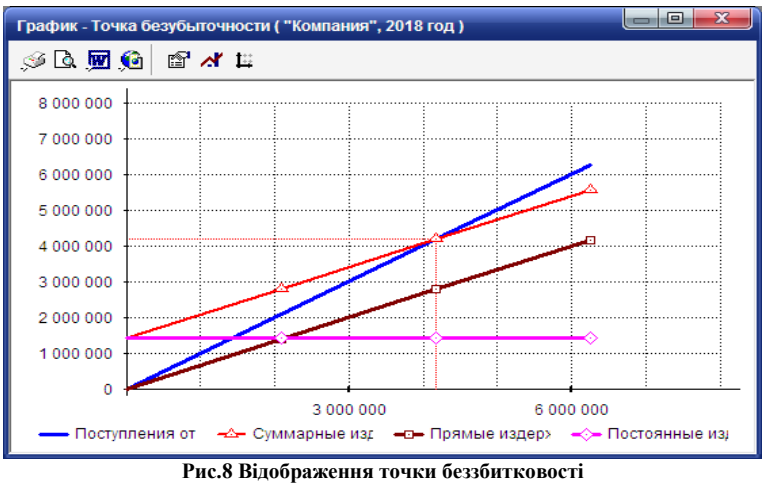


Рис.8 Відображення точки беззбитковості

Проведений аналіз засвідчив, що підприємство ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод» досягне точки беззбитковості, за якої сумарні витрати дорівнюють об'єму реалізації продукції у сумі 2 411 478 грн.

Важливим показником для оцінки ефективності інвестицій є період окупності розробленого проекту. За результатами розрахунків він становить 7 місяців, а отже підприємство є інвестиційно привабливим (рис. 9).

Эффективность инвестиций

Длительность проекта: 24 мес.
Период расчета: 24 мес.
Справка

Показатель	Гривна	Доллар
Ставка дисконтирования, %	20,00	11,00
Период окупаемости - PB, мес.	8	7
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	9	7
Средняя норма рентабельности - ARR, %	239,33	282,72
Чистый приведенный доход - NPV	5 855 870	354 168
Индекс прибыльности - PI	3,90	5,10
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	523,40	1 198,00
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	135,18	149,68

Рис. 9. Ефективність інвестицій

Однією із важливих задач інтелектуального аналізу засобами Project Expert є визначення граничних значень відхилень параметрів проекту від заданих значень при яких проект залишається ефективним. В якості аналізованого показника зазвичай виступає період окупності, а в якості параметрів – параметри, що мають найбільший вплив на ці показники [8, 13]. Результат аналізу може бути виконаний графічно. Точка перетину лінії, що зображує значення параметра, з горизонтальною віссю відповідає крайньому значенню відхилення параметру від поточного значення, при якому проект залишається ефективним (рис. 10).

Рис. 10. Аналіз чутливості

З графіка, наданого на рис. 10 видно, що найбільший вплив на ефективність діяльності підприємства мають прямі витрати. При цьому, максимальне збільшення прямих витрат за умови прибутковості проекту може досягати 50%.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження щодо інтелектуальних систем моделювання бізнес-процесів дозволили виявити їх основні особливості та характеристики; здійснити їх класифікацію та розробити критерії для порівняння. На основі проведеного порівняльного аналізу було здійснено обґрунтований вибір системи Project Expert для проведення імітаційного моделювання бізнес-діяльності конкретного підприємства – ПАТ «Новоград-Волинський хлібозавод». Автоматизований аналіз результуючих показників моделювання, таких як показники чистого прибутку та поточної і термінової ліквідності протягом прогнозованого періоду, засвідчили ефективність розробленого інвестиційного та операційного плану. Розраховане значення точки беззбитковості дозволило встановити, що сумарні витрати дорівнюватимуть об'єму реалізації продукції при досягненні 2 411 478 грн. Період окупності розробленого проекту склав 7 місяців, що засвідчило інвестиційну привабливість даного підприємства. Також засобами Project Expert були визначені граничні значення відхилень параметрів проекту від заданих значень, при яких проект залишається ефективним та може бути доведений до завершення.

Отже, в цілому можливо зазначити, що впровадження інтелектуальних систем для моделювання бізнес-процесів підприємства та прогнозування його діяльності на майбутні періоди дозволяє керівництву підприємства отримати актуальну та необхідну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень та розробки стратегічних планів.

Література

1. Кузьменко Б.В. Системи штучного інтелекту : навч. посібник / Б.В. Кузьменко, О.А. Чайковська. – К. : Альтерпрес, 2006. – 140 с.

2. Іванченко Г.Ф. Системи штучного інтелекту : навч. посібник / Г.Ф. Іванченко. – К. : КНЕУ, 2011. – 382 с.

3. Люгер Дж. Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем / Дж. Ф. Люгер. – Москва : Издат. дом «Вильямс», 2003. – 866 с.

4. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов. / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума. – Москва : Финансы и статистика, 2002. – 287 с.

5. Уотерман Д. Руководство по экспертным системам / Уотерман Д. ; пер. с англ. ; под. ред. Стефанюка В.Л. – Москва : Мир, 1989. – 388 с.

6. Элти Дж. Экспертные системы: концепции и примеры / Дж. Элти, М. Кумбс ; пер. с англ. – Москва : Финансы и статистика, 1987. – 191 с.

7. Методы и модели анализа данных: OLAP и Data Mining / А. А. Барсегян., М. С. Куприянов, В. В. Степаненко, И. И. Холод. – СПб : БХВ- Петербург, 2004.

8. Глибовець М. М. Штучний інтелект : підручник для студ. вищих навч. закладів / М.М. Глибовець, О.В. Олецький. – К. : КМ Академія, 2002. – 369 с.

9. Організаційні основи експертних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1274021647772/informatika/organizatsiyni_osnovi_ekspertnih_sistem

10. Yaremko S. A. Simulation of data safety components for corporative systems / S. A. Yaremko, O.M. Kuzmina // PROCEEDINGS OF SPIE, 2017. – Vol. 10445. – P. 10445R1 – 10445R6.

11. Руководство по Project Expert [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://safari-perm.ru/osnovi-menedzhmentu/626-rukovodstvo-po-project-expert.html.

12. Поляков П.В. Программные инструменты разработки бизнес-планов: система Project Expert / П.В. Поляков, С.А. Коробов. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2004. – 48 с.

13. Прокудін Г.С. Імітаційне моделювання у інформаційних системах / Г.С. Прокудін, М.Т. Дехтярук // Вісник НТУ. – К. : НТУ, 2004. – № 9. – С. 181–189.

14. Войнаренко М.П. Управління розвитком інноваційних бізнес-процесів за умов використання автоматизованих інформаційних систем / М.П. Войнаренко, Л.В. Джулій, О.М. Кузьміна, Т.В. Янчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми : ТОВ «ВТД «Универсальна книга», 2017. – № 4. – С. 133–149.

References

1. Kuzmenko B.V. Systemy shtuchnoho intelektu : navch. posibnyk / B.V. Kuzmenko, O.A. Chaikovska. – K. : Alterpres, 2006. – 140 s.

2. Ivanchenko H.F. Systemy shtuchnoho intelektu : navch. posibnyk / H.F. Ivanchenko. – K. : KNEU, 2011. – 382 s.

3. Lyuger Dj. F. Iskusstvennyiy intellekt: strategii i metodyi resheniya slojnyih problem / Dj. F. Lyuger. – Moskva : Izdat. dom «Vilyams», 2003. – 866 s.

4. Emelyanov A.A. Imitatsionnoe modelirovanie ekonomicheskih protsessov. / A.A. Emelyanov, E.A. Vlasova, R.V. Duma. – Moskva : Finansyi i statistika, 2002. – 287 s.

5. Uoterman D. Rukovodstvo po ekspertnyim sistemam / Uoterman D. ; per. s angl. ; pod. red. Stefanyuka V.L. – Moskva : Mir, 1989. – 388 s.

6. Elti Dj. Ekspertnyie sistemyi: kontseptsii i primeryi / Dj. Elti, M. Kumbs ; per. s angl. – Moskva : Finansyi i statistika, 1987. – 191 s.

7. Metodyi i modeli analiza dannyih: OLAP i Data Mining / A. A. Barsegyan., M. S. Kupriyanov, V. V. Stepanenko, I. I. Holod. – SPb : BHV- Peterburg, 2004.

8. Hlybovets M. M. Shtuchnyi intelekt : pidruchnyk dlia stud. vyshchykh navch. zakladiv / M. M. Hlybovets, O.V. Oletskyi. – K. : KM Akademiia, 2002. – 369 s.

9. Orhanizatsiini osnovy ekspertnykh system [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://pidruchniki.com/1274021647772/informatika/organizatsiyni_osnovi_ekspertnih_sistem

10. Yaremko S. A. Simulation of data safety components for corporative systems / S. A. Yaremko, O.M. Kuzmina // PROCEEDINGS OF SPIE, 2017. – Vol. 10445. – P. 10445R1 – 10445R6.

11. Rukovodstvo po Project Expert [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://safari-perm.ru/osnovi-menedzhmentu/626-rukovodstvo-po-project-expert.html.

12. Polyakov P.V. Programmnyie instrumentyi razrabotki biznes-planov: sistema Project Expert / P.V. Polyakov, S.A. Korobov. – Volgograd : Izd-vo VolGU, 2004. – 48 s.

13. Prokudin H.S. Imitatsiine modeliuvannia u informatsiinykh systemakh / H.S. Prokudin, M.T. Dekhtiaruk // Visnyk NTU. – K. : NTU, 2004. – № 9. – S. 181–189.

14. Voinarenko M.P. Upravlinnia rozvytkom innovatsiinykh biznes-protsesiv za umov vykorystannia avtomatyzovanykh informatsiinykh system / M.P. Voinarenko, L.V. Dzhulii, O.M. Kuzmina, T.V. Yanchuk // Marketynh i menedzhment innovatsii. ¬– Sumy : TOV «VTD «Unyversalna knyha», 2017. ¬ – № 4. ¬– S. 133–149.

Рецензія /Peer review: 31.07.2018
Надрукована /Printed : 10.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ткачук О. М.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 304.442
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-53-59

ВЕДЕРНІКОВ М. Д.,
ЦАРУК В. Ю.
Хмельницький національний університет

НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОЗИТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті проаналізовано генезис і розвиток корпоративної культури. Також надано історичну еволюцію змісту поняття «корпоративна культура». В статті обґрунтовано необхідність формування позитивної корпоративної культури в організації, розглянуто її основні складові. Визначено основні складові формування позитивної корпоративної культури на підприємстві.

Ключові слова: корпоративна культура, позитивна корпоративна культура, негативна корпоративна культура.

VEDERNIKOV M.,
TSARUK V.
Khmelnytsky National University

SCIENTIFIC-THEORETICAL APPROACHES OF ORGANIZATION OF POSITIVE CORPORATE CULTURE ON ENTERPRISE

In the last decades considerable scientific and practical interest shows up in the phenomenon of corporate culture. In home science to presently there is not unambiguous determination of this concept. The aim of the article is research of going near understanding of the phenomenon "corporate culture" and analysis of essence and ground of basic principles of forming of positive corporate culture on an enterprise. The main methods of research in the article were: the method analysis and synthesis, method of comparison, generalization. During research textbooks, scientific publications of the Ukrainian and foreign scientists-economists, were used. Genesis and development of corporate culture is analysed in the article. The historical evolution of maintenance of corporate culture is also given. It is discovered that genesis and related development of corporate culture to opening of process of transition of the industrial world in last third of XX age in postindustrial with the posteconomical system. Concentrated attention on dividing of corporate culture into positive and negative corporate cultures. Exactly due to the specific functions and orientation (to positive or negative) a corporate culture can considerably influence on a labour conduct, motivation of selfdevelopment of workers, and also on development of labour potential of enterprise. A positive corporate culture stimulates effectiveness of activity of organization and it stable development. Forming of positive corporate culture becomes the global strategic resource of enterprises in modern terms. Measures on support of development of positive corporate culture must be developed and inculcated system and planned, forming in the eyes of employees of the unique appearance of corporate culture of enterprise must become the result of realization of these measures. The conducted research is given by possibility to draw conclusion that the process of forming of corporate a culture is not yet complete for today, because the dynamics of changes in the economy of the state substantially influences on its becoming and development. The role of corporate culture becomes especially actual in the situation of economic crisis, that exactly on the modern period of development of Ukraine. Forming of positive corporate culture will enable to promote the competitiveness of enterprises and their products both on internal and on external, markets. It is therefore needed to develop a positive corporate culture which is basis of forming of competitive enterprise, it is for this reason necessary to invest a money in its forming and perfection.

Keywords: corporate culture, positive corporate culture, negative corporate culture.

Постановка проблеми. В останні десятиліття проявляється значний науковий і практичний інтерес до феномену корпоративної культури. У вітчизняній науці до нині немає однозначного визначення даного поняття, ясного розуміння того, який потенціал цього феномену, чи можна на нього впливати і якщо так, то за допомогою яких механізмів. Увага до цього феномена зумовлена тим, що в умовах сучасного надскладного та високотехнологічного виробництва корпоративізм (об'єднання, союз) характеризує найбільш продуктивну форму соціальної взаємодії певної групи людей, забезпечує формування партнерських і продуктивних відносин, необхідних для ефективної співпраці та взаємодії в досягненні необхідних цілей, прийняття продуктивних рішень і налагодження контролю їхнього виконання. Доведено, що сучасна корпоративна культура є невід'ємною характеристикою будь-якої успішної організації. Вона забезпечує формування ефективних корпоративних морально-етичних цінностей і настанов життєдіяльності організації, стимулює прояви потенціалу інтелектуальної та духовної енергії людських ресурсів, спрямовуючи їх на розв'язання проблеми розвитку як підприємства в цілому, так і його персоналу.

Аналіз останніх джерел. Дослідженню питань формування та розвитку корпоративної культури присвячено чимало праць вітчизняних вчених. Загальні теоретико-методологічні принципи дослідження корпоративної культури як соціокультурного феномена розкрито в працях Алексєєва О. А., Гуревича П. С., Іконнікової С. А., Когана Л. О., Левади Ю. В., Невірка Д. А., Немировського В. В., Ольшанського В. М.,

Файнбурга З. А. Так, Башук Т.О., Жолудєва А.М. обґрунтовують доцільність формування корпоративної культури на підприємстві [1]. Дмитренко М.Й. доводить, що фундаментом організаційної поведінки є філософія самої корпоративної культури та всі її ціннісно-нормативні складові [2]. Семикіна А. розглядає корпоративну культуру як активний елемент розвитку трудового потенціалу підприємства [3]. Тарасюк В. Д., Химич І. Г. досліджують особливості формування корпоративної культури на сучасних підприємствах [4, 5]. Ячменьова В. М., Царенко Н. Б. пропонують підходи щодо розподілу витрат на корпоративну культуру промислового підприємства [6].

В Україні інтерес до корпоративної культури з'явився значно пізніше й в основному був обумовлений глобальними змінами, інтеграцією та інформаційною відкритістю, яка надала доступ до світового досвіду ефективного ведення бізнесу. На даний момент проблема становлення, формування і розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах є недостатньо вивченою, що, у свою чергу, надає поле діяльності для її подальшого дослідження. Разом з тим, потребують подальшого дослідження теоретичні джерела, досвід світової та вітчизняної практики формування та розвитку корпоративної культури, результатів аналітичних оцінок особливостей корпоративної культури на українських підприємствах.

Метою статті є дослідження підходів до розуміння феномену «корпоративна культура» та аналіз сутності та обґрунтування основних засад формування позитивної корпоративної культури на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Вперше термін «корпоративна культура» було застосовано у XIX столітті німецьким фельдмаршалом та військовим теоретиком Мольтке, який характеризував даним поняттям взаємовідносини у офіцерському середовищі. У той час це поняття визначало правила поведінки, як писані, так і неписані, в офіцерському середовищі. Професійні та інші спільноти, які існували на той час, часто мали зовнішні атрибути. В основному вони були пов'язані з кроєм і кольором одягу, аксесуарами, поведінковими знаками, за якими члени спільнот могли відрізняти «своїх» від «чужих».

У 1982 р. поняття «корпоративна культура» як найважливіший фактор, що впливає на поведінку в організації і соціальний розвиток, сформулювали Теренс Є. Діл і Аллан А. Кеннеді [7, с. 34]. Вони виявили, що крім висококваліфікованого персоналу, ефективного управління, інноваційних стратегій, підприємства мають у своєму розпорядженні сильну культуру та особливий стиль, які сприяють успіхам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Також розкриттю значення корпоративної культури для успіху підприємства сприяли дослідження Томаса Дж. Пітерса і Р. Уотермена [8, с. 35]. Вони чітко сформулювали ідею про те, що управлінець, що впливає на стан справ в організації, повинен займатися не тільки економічними питаннями, але й керувати ціннісними установками організації, в буквальному сенсі створювати сенс роботи в цій компанії.

Дослідження Т. Діла і А. Кеннеді, Т. Пітерса і Р. Уотермена викликали серйозний інтерес до розгляду поняття «корпоративна культура», оскільки цим ученим вдалося продемонструвати переваги компаній, які мають сильну культуру. Першою важливою теоретичною працею з розгляду даної проблеми вважають книгу американського психолога Е. Шейна «Організаційна культура і лідерство» (1985) [9, с. 59]. Автор першим описав теорію трьох рівнів корпоративної культури, на основі яких можна її вивчати: перший рівень – артефакти; другий рівень – проголошувані цінності; третій – базові уявлення. Подальші дослідження корпоративної культури будувалися вже на основі його трирівневої моделі.

Розуміння генезису і розвитку корпоративної культури пов'язане з розкриттям процесу переходу індустріального світу в останній третині XX століття в постіндустріальний із постекономічною системою.

Наприкінці XX ст. поняттям «корпоративна культура» стали користуватися менеджери та дослідники організацій, визначаючи загальний клімат організації та характерні методи роботи з людьми. Саме постіндустріальна стадія розвитку суспільства обумовлює необхідність розробки якісно інших підходів до розуміння ролі ресурсів нематеріального характеру в сучасній економіці, ступінь впливу інтелектуальних факторів на ефективність функціонування окремих економічних суб'єктів і економічне зростання, тому в останній чверті XX ст. виникає інтерес до феномену корпоративної культури, здатного сприяти зростанню продуктивності праці та економічної ефективності компанії.

На сьогодні науковці не зійшлись у єдиному трактуванні поняття «корпоративна культура». Труднощі визначення терміну «корпоративна культура» обумовлені складністю однозначного тлумачення поняття, історичною еволюцією його змісту, перетином з іншими концепціями і знаходженням на перетині областей вивчення декількох дисциплін (економіка, менеджмент, соціологія, соціальна психологія, антропологія, культурологія, демографія). А також однією з головних причин існуючого плюралізму в поглядах на організаційну культуру є те, що різні учені, міркуючи про організаційну культуру, мають на увазі різні її аспекти, залежно від того, що конкретно цікавить того або іншого дослідника. До того ж, різні автори для її характеристики використовують такі терміни як: «культура», «організаційна культура», «культура організації», «фірмова культура», «культура підприємництва». Аналіз наявних трактувань цих понять дав змогу зробити висновок про те, що їх сутність є тотожною. Отже, існує безліч визначень корпоративної культури, хронологічна послідовність подання яких дозволяє простежити поглиблення пізнань в даній області з плином часу (табл. 1).

Отже, як свідчать дані табл. 1, корпоративна культура – явище відносно нове, її поява була пов'язана з переглядом науково-практичних позицій по відношенню до людського капіталу, ролі найманих

працівників як основного суб'єкта виробничих відносин і до системи управління ними. Проте вищенаведені тлумачення складні для розуміння сутності поняття корпоративної культури та повною мірою не відображаюсь головної мети існування корпоративної культури на будь-якому підприємстві.

Таблиця 1

Визначення поняття «корпоративна культура» різними авторами

Автор	Рік	Характеристика
Е. Джакус [10]	1952	Корпоративна культура – образ мислення і спосіб дії, який більшою чи меншою мірою поділяють усі працівники підприємства і який повинен бути засвоєний і хоча б частково прийнятий новачками, щоб нові члени колективу стали «своїми».
Г. Шварц, С. Девіс [11]	1981	Корпоративна культура – це комплекс переконань і очікувань, що розділяється членами організації, ці переконання і очікування формують норми, які значною мірою визначають поведінку в організації окремих особистостей і груп.
К. Голд [12]	1982	Корпоративна культура – це унікальні характеристики організації, те, що відрізняє її від усіх.
Е. Шейн [9]	1985	Корпоративна культура – це комплекс базових припущень, винайдений, виявлений або розроблений групою для того, щоб навчиться справлятися з проблемами зовнішньої адаптації внутрішньої інтеграції, що функціонує досить довго, щоб підтвердити свою спроможність, і передається новим членам організації як єдино правильний.
Г. Морган [13]	1986	Корпоративна культура – це один зі способів здійснення організаційної діяльності за допомогою використання мови, фольклору, традицій та інших засобів передачі основних цінностей, переконань, ідеології, які спрямовують діяльність підприємства в потрібне русло.
К. Шольц [14]	1987	Корпоративна культура – це неявна, невидима і неформальна свідомість організації, яка керує поведінкою людей і, у свою чергу, саме формується під впливом їхньої поведінки.
Р.Л. Кричевський [15]	1993	Корпоративна культура охоплює більшу частину явищ духовного і матеріального життя колективу: домінуючі в ньому моральні норми і цінності, прийнятий кодекс поведінки й укорінені ритуали, манера персоналу одягатися, встановлені стандарти якості продукту, що випускається
Ю.Г. Одегов, П.В. Журавльов [16]	1997	Культура організації – це сукупність типових для неї цінностей, норм і точок зору або ідей, які свідомо чи підсвідомо формують зразок поведінки для співробітників організації
М. Армстронг [17]	1998	Корпоративна культура – це сукупність переконань, відносин, норм поведінки і цінностей, спільних для всіх співробітників даної організації. Вони можуть не бути чітко виражені, але за відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодій людей і значною мірою впливають на хід виконання роботи
В.А. Співак [18]	2001	Культура корпорації – дуже складне, багатошарове, динамічне явище, що включає і матеріальне, і духовне в поведінці організації відносно суб'єктів зовнішнього середовища і власних співробітників
М. І. Магура [19]	2002	Корпоративна культура – система переконань, норм поведінки, установок і цінностей, які є тими неписаними правилами, що визначають, як повинні працювати і вести себе люди в даній організації. При цьому мова йде про переконаннях і цінностях, які поділяються переважною більшістю членів організації.
О.С. Віханській, О.І. Наумов [20]	2003	Корпоративна культура – набір найважливіших спрямованих на членів колективу припущень, що набувають вираження у цінностях, декларованих організацією, і задають людям орієнтири їхньої поведінки та дій.
В.А. Погребняк [21]	2005	Автор визначає простір дії організаційної культури як особливої сфери організаційної реальності, що складається з комплексів спеціалізованих і певним чином упорядкованих матеріальних і віртуальних ресурсів і результатів праці працівників, що включають у себе систему сформованих міжособистісних відносин, поєднує сукупності взаємозалежних організаційних явищ і процесів, у надрах яких завдяки цілеспрямованим діям персоналу, здійснюваним відразу в трьох відособлених культурних просторах: виробничому, економічному й соціальному відбувається перетворення вищезгаданих ресурсів і часткових результатів у кінцеві продукти діяльності системи в цілому.
М. Мескон [22]	2007	Корпоративна культура – клімат в організації; вона відображає звичаї, притаманні організації.
Чернишова Т.О., Немченко Т.А. [23]	2010	Корпоративна культура – це специфічна форма існування взаємозалежної системи, яка включає в себе ієрархію цінностей, що домінують серед співробітників організації та сукупність способів їх реалізації, що переважають у ній на певному етапі розвитку.
Гнезділова К.М. [24, с. 26]	2013	Виділяє позитивну і негативну корпоративні культури залежно від характеру впливу на загальну результативність діяльності організації. Позитивна корпоративна культура стимулює результативність діяльності організації (ознаки: особистісно-орієнтована, інтегральна, стабільна) або її розвиток (ознаки: особистісно-орієнтована, інтегральна, нестабільна). Негативна корпоративна культура перешкоджає ефективному функціонуванню організації та її розвитку (ознаки: функціонально-орієнтована, дезінтегративна, стабільна, нестабільна).

Беручи до уваги дослідження корпоративної культури Гнезділової К. М., зокрема поділу її на позитивну та негативну, ми пропонуємо своє тлумачення терміну «позитивної корпоративної культури» як цілісної системи унікальних ідентифікуючих ознак, в основу яких покладено цінності, які визначають філософію його діяльності, ідеологію та місію, формують традиції, норми й стиль керівництва, способи службових та міжособистісних взаємовідносин, формують позитивну мотивацію трудової поведінки працівників на підвищення результативності діяльності підприємства та його розвиток.

Якщо інші науковці акцентують увагу на тому, що позитивна корпоративна культура впливає лише на результативність роботи підприємства, то ми хочемо відмітити, що оцінка корпоративної культури як «позитивна» може бути надана тільки тоді, коли вона сприяє формуванню позитивної мотивації працівників на формування цієї результативності, також коли створює сприятливий соціально-психологічний клімат, налаштовує працівників на відданість підприємству.

Світовий досвід свідчать, що успішні компанії відрізняються позитивною корпоративною культурою, яка формується внаслідок зусиль, спрямованих на розвиток духу корпорації для усіх зацікавлених сторін. Саме завдяки своїм специфічним функціям та спрямованості (позитивній чи негативній) корпоративна культура може значно впливати на трудову поведінку, мотивацію саморозвитку працівників, а також на розвиток трудового потенціалу підприємства.

Формування позитивної корпоративної культури можна спостерігати на підприємствах, що розвиваються стабільно, де прояв позитивних ознак окресленої культури є стабільним або тимчасово нестабільним (культура орієнтована на розвиток виробництва та на соціальний розвиток колективу).

За сучасних умов економічного розвитку вітчизняні компанії зайняті власним виживанням і в порівнянні із зарубіжними підприємствами не приділяють потрібної уваги розвитку корпоративної культури. Корпоративна культура успішних зарубіжних компаній таких, як: «Nucor», «Apple», «Intel», «Google» може стати прикладом для вітчизняних підприємств, які можуть пристосувати та використати деякі їхні особливості.

Однак, корпоративна культура вітчизняних підприємств зводиться переважно до зовнішнього вигляду співробітників, спільних розважальних вечірок, при цьому ігноруючи основні потреби працівників та недостатньо усвідомлюючи важливості створення єдиного корпоративного духу, стилю поведінки, самосвідомості у професійній діяльності співробітників.

Але варто відмітити, що корпоративну культуру прогресивного типу (менеджмент зорієнтований на застосування західних управлінських технологій шляхом адаптації до української практики [25, с. 158]), створено у таких українських організаціях, як корпорація «Артеріум», «Київська кондитерська фабрика «РОШЕН», фабрика «Голден Тайл», одна з найстаріших фармацевтичних компаній в Україні «Фармак», українська мережа продуктових магазинів «АТБ-маркет», корпорація «Оболонь», «ПриватБанк», група «СКМ», компанія «IDS Aqua Service», ГК «Космос».

Якщо на підприємстві сформовано позитивну корпоративну культуру, то у меншому ступені персонал має потребу у чіткому регламентуванні діяльності, в директивах, настановах, детальних схемах і докладних інструкціях. А це, в свою чергу, значно підвищує продуктивність праці та зменшує плинність кадрів. До того ж, чим вище рівень корпоративної культури, тим вище престиж і конкурентоспроможність підприємства. Саме позитивна корпоративна культура цих українських організацій має стати прикладом для інших організацій на шляху до створення успішної корпоративної культури на стабільного розвитку в умовах мінливого середовища в Україні. Позитивна корпоративна культура на підприємстві фіксує цінність професійно-трудової діяльності як засобу реалізації в аспекті саморозвитку і самореалізації професійного потенціалу працівника, а також цінність організації як умови реалізації цього потенціалу. Недостатня увага до корпоративної культури на підприємстві негативно позначається на соціальному розвитку персоналу, що призводить до демотивації працівників та деформації трудових цінностей.

Формування позитивної корпоративної культури дасть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємств та їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Практична цінність корпоративної культури полягає в тому, що вона: піднімає вартість акцій і чистий прибуток, тим самим збільшує капіталізацію компанії, створює високі виробничі показники і знижує витрати, забезпечує низьку плинність кадрів, створює згуртованість співробітників. Необхідність позитивної корпоративної культури виявляється у тому, що без сформованої культури починають гальмувати бізнес-процеси і комунікації на різних рівнях.

В організаціях з позитивною корпоративною культурою менеджери допомагають своєму персоналу досягти успіху, довіряють йому, при прийнятті рішень враховують думку працівників організації, а не керуються лише власними інтересами. Більшість рішень в організації приймаються в умовах високого ризику, а сама культура має чітко виражену орієнтацію на майбутнє. В свою чергу, персонал організації чітко, вчасно і якісно виконує вказівки та доручені завдання керівника, поважає себе і свою роботу, задовольняє свою потребу в афіліації і пишається своєю приналежністю до організації, в якій працює, має бажання та необхідні умови для розвитку та самовдосконалення, з гордістю використовує символіку підприємства, застосовує стиль та відповідні манери поведінки. Усі члени компанії забезпечені терпінням, цілеспрямовано добиваються своєї мети та керуються внутрішніми стимулами. Між працівниками існує здорова і адекватна конкуренція, яка стимулює їх до досягнення успіху, висока організованість та

сприятливий соціально-психологічний клімат, чого не побачити на підприємствах з низьким рівнем корпоративної культури.

Корпоративна культура сьогодні є інструментом управлінської дії, одним із прогресивних методів управління трудовим колективом, що дозволяє м'яко та ненав'язливо прищепити певні цінності, традиції, переконання, нормативні зразки поведінки, що призводить до організаційної єдності та створення фірмового стилю підприємства. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства слід розглядати з точки зору її відповідності загальній стратегії підприємства. Досягнення головної мети позитивної корпоративної культури – підвищення трудового потенціалу призводить до зростання компетенції персоналу. У кінцевому підсумку, зростання компетенції означає зростання прибутку, прибутковості підприємства. Це пов'язано з тим, що компетентніші працівники можуть працювати на досконалішому устаткуванні, за досконалішою методикою; вони здатні генерувати ідеї, творчо підходити до роботи.

Таким чином, основним джерелом конкурентних переваг підприємства є кваліфікований персонал. Будь-яка компанія європейського стандарту, щоб бути успішною, має турбуватися про власний персонал. Одним із мотиваційних факторів є розвинена корпоративна культура компанії. Відповідно, потребують перегляду діючі системи управління працею, організації оплати праці, трудового виховання молоді та професійного навчання, вдосконалення нормативно-правової бази, впровадження міжнародних стандартів, сертифікації та ліцензування послуг. Необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства є формування іміджу підприємства завдяки позитивній корпоративній культурі, розробка власної системи цінностей, привабливих для колективу.

Важливо пам'ятати, що трансформації корпоративної культури не станеться, якщо в процес не залучити абсолютно всіх членів підприємства, не створити їх схильність до змін і активну підтримку.

Таким чином, позитивна корпоративна культура – це інструмент не лише в руках менеджера, а й у руках самих працівників, за допомогою якого можливо істотно впливати на результативність функціонування підприємства та в умовах швидко мінливого зовнішнього і внутрішнього корпоративного середовища феномен культурного потенціалу здатен забезпечити економічній системі досягнення більшої стійкості, інноваційної сприйнятливості, конкурентні переваги та здатності до постійного розвитку.

Як важливе джерело стабільності та спадкоємності в організації корпоративна культура надає співробітникам організаційної ідентичності, визначає внутрішньо групове уявлення про організацію. Це формує в учасників організації почуття соціальної захищеності. Знання норм корпоративної культури дозволяє новим працівникам прискорити процес адаптації, адекватно сприймати й інтерпретувати події, що відбуваються в організації, а також визначати найбільш значущі для себе. Позитивна корпоративна культура може також виступати чинником стимулювання, формуючи високий рівень відповідальності й певну прихильність працівників до організації.

Отже, з метою забезпечення стабільного розвитку підприємств та підвищення ефективності їх діяльності, керівництву підприємств необхідно інвестувати ресурси у формування та вдосконалення саме позитивної корпоративної культури. Заходи щодо підтримки розвитку позитивної корпоративної культури мають розроблятися та впроваджуватися системно і планово, результатом реалізації даних заходів має стати формування в очах співробітників єдиного образу корпоративної культури підприємства.

Висновки. Незважаючи на різноманітні трактування терміну «корпоративна культура» у науковому середовищі до сьогодні чіткого й однозначного визначення немає. Проте, всі науковці одностайні в думці, що кожна організація по-своєму унікальна, створює свою власну історію, власну організаційну структуру, особливості комунікації та постановки завдань, внутрішньо організаційні ритуали й міфи, що в цілому утворюють корпоративну культуру. Саме тому корпоративна культура кожної організації унікальна й неповторна. Збігаючись за суттю, як унікальний феномен у кожному конкретному випадку, для кожної організації вона набуває своїх особливих форм вияву та їх змісту.

Підсумовуючи вище викладене, можна стверджувати, що формування позитивної корпоративної культури стає у сучасних умовах глобальним стратегічним ресурсом підприємств. Завдяки своїм специфічним функціям та спрямованості (позитивній чи негативній) корпоративна культура може значно впливати на трудову поведінку, формування мотивації працівників, а також на деградацію трудового потенціалу підприємства. Позитивна корпоративна культура в системі управління підприємством є стратегією майбутнього і яка забезпечує ефективне функціонування організації.

На сьогодні триває процес її формування в умовах ринкової економіки та становлення корпоративного законодавства. Щоб закріпитися на ринку, підвищувати конкурентоспроможність, потрібно формувати позитивну корпоративну культуру й, насамперед, позитивний імідж своїх організацій. Це особливо важливо сьогодні, коли економіка України взяла курс на євроінтеграцію.

Література

1. Бащук Т. О. Доцільність формування корпоративної культури на підприємстві / Т. О. Бащук, А. М. Жолудєва // Маркетинг і менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 179–184.

2. Дмитренко М. И. Организационное поведение как атрибут корпоративной культуры / М. И. Дмитренко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Теорія культури і філософія науки. – 2011. – № 958 (1), вип. 44. – С. 8–11.

3. Семикіна А. Корпоративна культура та її роль у розвитку трудового потенціалу / А. Семикіна // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – № 15. – С. 86–93.

4. Тарасюк В. Д. Елементи та фактори формування організаційної культури підприємства / В. Д. Тарасюк // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2009. – № 2. Том 22 (61). – С. 333–340.

5. Химич І. Г. Методика формування корпоративної культури на підприємствах машинобудівній галузі / І. Г. Химич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. Т. 2. – С. 80–83.

6. Ячменьова В. М. Корпоративна культура промислового підприємства: формування та розподіл витрат : монографія / В. М. Ячменьова, Н. В. Царенко. – Сімферополь : ВД «АРІАЛ», 2011. – 206 с.

7. Terrence E. Deal, Allan A. Kennedy Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life, Perseus Books Publishing, USA. 1982. P. 232.

8. Piters T., Uoterman-ml R. V poiskah sovershestva [In Search of Composition], Izdatel'skij dom Vil'jams, Moscow, Russia. 2005. P. 321.

9. Shein E. Organizational Culture and Leadership: A dynamic view, Jossey-Bass Inc, San Fransisco, USA. 1985. P. 195.

10. Jaques E. The changing culture of a factory. – New York: Dryden Press, 1952. – P. 251.

11. Schwartz H., Davis S. M. Matching Corporate Culture and Business Strategy. Organizational Dynamics, Summer 1981. – P. 30–48.

12. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // Public Administration Review. – 1982. – Nov.– Dec. – P. 24.

13. Morgan G. Images of Organization. – Beverly Hills, CA.: Sage, 1986. – P. 421.

14. Шольц К. Управління для успіху: порівняння приватного та державного секторів / К. Шольц // Державне управління. – 1982. – 134 с.

15. Кричевский Р. Л. Если вы руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р.Л. Кричевский. – М. : Дело, 2003. – 115 с.

16. Одегов Ю. Г. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев. – М. : Финстатинформ, 1997. – 128 с.

17. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб : Питер, 2004. – 832 с.

18. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А. Спивак. – СПб : Питер, 2001. – 223 с.

19. Магура М . И. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений / М . И. Магура // Управление персоналом. – 2002. – № 1. – С. 24–29.

20. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Гардарики, 2003. – 528 с.

21. Погребняк В. А. Культура организации как объект регулярного управления / В. А. Погребняк // Вопросы управления предприятием. – 2005. – № 1(13) – С. 59.

22. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – 3-е изд.. – Москва : Вильямс, 2008. – 665 с.

23. Чернишова Т. О. Деякі аспекти корпоративної культури організації / Т. О. Чернишова, Т. А. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17.

24. Гнезділова К. М. Корпоративна культура викладача вищої школи : навч.-метод. посібник / К. М. Гнезділова. – Черкаси : ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2013. – 124 с.

25. Балика О. Г. Нові підходи до класифікації корпоративної культури в контексті її впливу на соціально-трудові відносини / О. Г. Балика // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 156–161.

References

1. Bashchuk T. O. Dotsil'nist' formuvannya korporatyvnoyi kul'tury na pidpryyemstvi / T. O. Bashchuk, A. M. Zholudyeva // Marketynh i menedzhment. – 2011. – № 2. – S.179–184.

2. Dmitrenko M. I. Organizacionnoe povedenie kak atribut korporativnoj kul'tury / M. I. Dmitrenko // Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriya : Teoriya kul'tury i filosofiya nauky. – 2011. – № 958 (1), vyp. 44. – S. 8–11.

3. Semykina A. Korporatyvna kul'tura ta yiyi rol' u rozvytku trudovoho potentsialu / A. Semykina // Rehional'ni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrayiny. – 2010. – № 15. – S. 86-93.

4. Tarasyuk V. D. Elementy ta faktory formuvannya orhanizatsiynoyi kul'tury pidpryyemstva / V. D. Tarasyuk // Uchenye zapiski Tavricheskogo nacional'nogo universiteta im. V.I.Vernadskogo. Tom 22 (61). – 2009. – № 2. – S. 333–340.

5. Khymych I. H. Metodyka formuvannya korporatyvnoyi kul'tury na pidpryyemstvakh mashynobudivniy haluzi / I. H. Khymych // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2010. – № 1, T.2. – S. 80–83.

6. Yachmen'ova V. M. Korporatyvna kul'tura promyslovoho pidpryyemstva: formuvannya ta rozpodil vytrat : monohrafiya / V. M. Yachmen'ova, N. V. Tsarenko. – Simferopol' : VD «ARIAL».- 2011. – 206 s.

7. Terrence E. Deal, Allan A. Kennedy Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life, Perseus Books Publishing, USA, 1982.

8. Piters T., Uoterman-ml R. V poiskah sovershestva [In Search of Composition], Izdatel'skij dom Vil'jams, Moscow, Russia, 2005.

9. Shein E. Organizational Culture and Leadership: A dynamic view, Jossey-Bass Inc, San Fransisco, USA, 1985.

10. Jaques E. The changing culture of a factory. – New York: Dryden Press, 1952.

11. Schwartz H., Davis S. M. Matching Corporate Culture and Business Strategy. Organizational Dynamics, Summer USA, 1981.

12. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // Public Administration Review. – USA, 1982.

13. Morgan G. Images of Organization. – Beverly Hills, CA , 1986.
14. Sholjc K. Upravlinnja dlja uspikhu: porivnjannja pryvatnogho ta derzhavnogho sektoriv / K. Sholjc // Derzhavne upravlinnja. – 1982. – 134 s.
15. Krichevskiy R. L. Esli vyi rukovoditel. Elementyi psihologii menedzhmenta v povsednevnoy rabote / R. L. Krichevskiy. – M. : Delo, 2003. – 115 s.
16. Odegov Yu.G. Upravlenie personalom / Yu.G. Odegov, P.V. Zhuravlev. M. : Finstatinform, 1997. – 128 s.
17. Armstrong M. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami. – SPb: Piter, 2004. – 832 s.
18. Spivak V.A. Korporativnaya kultura / V.A. Spivak. – SPb. : Piter, 2001. – 223 s.
19. Magura M . I. Organizatsionnaya kultura kak sredstvo uspeshnoy realizatsii organizatsionnyih izmeneniy / M. I. Magura // Upravlenie personalom. – 2002. – № 1. – S. 24-29.
20. Vykhanskyj O. S. Menedzhment: uchebnyk / O. S. Vykhanskyj, A. Y. Naumov. – M.: Ghardaryky, 2003. – 528 s.
21. Poghrebnjak V. A. Kuljtura orghanyzacyy kak obekt reghuljarnogho upravlenyja / V. A. Poghrebnjak // Voprosy upravlenyja predpryjatyem. – 2005. – № 1(13) – S. 59.
22. Meskon M. Osnovyi menedzhmenta : [per. s angl.] / M. Meskon, M. Albert, F. Hedouri. - 3-e izd.. – Moskva : Vilyams, 2008. - 665 s.
23. Chernyshova T. O. Dejaki aspekty korporatyvnoji kuljtury orghanizaciji / T. O. Chernyshova, T. A Nemchenko. – Naukovi praci KNTU. Ekonomichni nauky. – 2010. – vyp. 17.
24. Ghnezdilova K. M. Korporatyvna kuljtura vykladacha vyshhoji shkoly : navch.-metod. posibnyk / K. M. Ghnezdilova. – Cherkasy : ChNU imeni Boghdana Khmeljnycjkogho, 2013. – 124 s.
25. Balyka O. Gh. Novi pidkhody do klasyfikaciji korporatyvnoji kuljtury v konteksti jiji vplyvu na socialjno-trudovi vidnosyny / O. Gh. Balyka // Naukovyj visnyk Poltavsjkogho universytetu ekonomiky i torghivli. Ser.: Ekonomichni nauky. – 2014. – №1. – S. 156–161.

Рецензія/Peer review : 26.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф.Тельнов А. С.

УДК 331.108
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-60-69

ГАРВАТ О. А.
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ І ПЛАНУВАННЯ ТРУДОВИХ ПОКАЗНИКІВ: ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ

Стаття присвячена дослідженню проблематики проведення аналізу та планування в конкретних техніко-економічних умовах діяльності промислових підприємств. Встановлено, що забезпечити ефективність діяльності будь-якого організаційного утворення неможливо без здійснення ґрунтовного аналізу трудових показників, оскільки саме вони прямо впливають на результативність їх діяльності. Обґрунтовано етапи проведення аналізу трудових показників та запропоновано основні підходи до запровадження його на підприємстві.

Ключові слова: аналіз, планування, трудові показники, фактори, залежність.

HARVAT O.
Khmelnytskyi National University

ANALYSIS AND PLANNING OF LABOR INDICATORS: PECULIARITIES OF METHODOLOGY

The article is devoted to the study of the issues of analysis and planning of labor in the specific technical and economic conditions of the industrial enterprises. Ensuring the effectiveness of any enterprise is impossible without a thorough analysis of labor indicators, because they directly affect the performance of their activities. Any management system consists of such interdependent functions: planning, accounting, analysis and management decisions. The object of planning and analysis processes is different indicators. Quite often in economic practice, experts in the evaluation or analysis of any phenomenon use criteria instead of indicators, which distort the actual situation of the object of research. Therefore, it is necessary to clearly delineate the meaning and purpose of these categories. The methodology of economic analysis involves the use of a large number of well-known methods and techniques. Having determined with the method of economic analysis, the stages of the analysis of labor indicators are proposed: 1) analysis of the main technical and economic indicators of the enterprise activity; 2) analysis of the efficiency of working hours; 3) analysis of staff numbers; 4) labor productivity analysis; 5) analysis of the effectiveness of the formation and use of the wage fund; 6) analysis of the effectiveness of the social and personnel policies of the enterprise. The most complete and reliable information on the results of the implementation of labor programs is provided by the state statistical reporting of enterprises on labor issues. To the main tasks of the analysis of labor indicators should be attributed: objective assessment of the use of labor resources, labor productivity; definition of factors and their influence on the change of labor indicators; elimination of shortcomings in the organization of labor, labor rationing and finding ways to use reserves to increase productivity. We recommend that the analysis of labor indicators in the system of integrated analysis of basic technical and economic indicators.

Keywords: analysis, planning, labor indicators, factors, dependence.

Постановка проблеми. Кардинальні зміни, що відбулися в економічному просторі України, вимагають критичного аналізу ситуації, що склалася в її господарському механізмі, зокрема у сфері праці. Особливості економіки України зумовлені тим, що у країн тривалий час існували планові і ринкові відносини, які призвели до диспропорції попиту і пропозиції на ринку товарів та послуг.

Забезпечити ефективність діяльності будь-якого організаційного утворення неможливо без здійснення ґрунтовного аналізу трудових показників, оскільки саме вони прямо впливають на результативність їх діяльності. За результатами такого аналізу, з урахуванням виявлених тенденцій, можна перейти до подальшого перспективного планування діяльності підприємств. При цьому, слід пам'ятати, що головним завданням аналізу та планування трудових показників є забезпечення випереджаючого зростання фінансово-економічних результатів діяльності підприємства над темпами зростання витрат на утримання робочої сили. Нагадаємо, що структура витрат на утримання робочої сили формується кожним суб'єктом господарювання самостійно на основі Інструкції зі статистики праці № 524 від 20.11.2006 р. (п. 3 «Показники щодо витрат на утримання робочої сили») й інших нормативно-правових актів.

На даний час проблемам та перспективам проведення аналізу та планування трудових показників приділяється незначна увага як з боку науковців, так і економістів-практиків. Ознайомитись з методологією його проведення можна лише у вузько спеціалізованій літературі відповідного наукового спрямування. Отже, існує необхідність у висвітленні сучасних аспектів проведення аналізу та планування трудових показників з метою запровадження його в економічну практику підприємств для забезпечення максимальної ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що висвітлення питань, пов'язаних із встановленням ефективності використання персоналу підприємств, висвітлено в роботах таких вітчизняних учених, як О.А. Грішнова [1], Т.Г. Завіновська [2], Т.І. Богданова [3], З.П. Урсова [4] та інших. Провести фаховий аналіз трудових показників неможливо без знання методології економічного аналізу висвітленого у роботах таких авторів, як М.Є. Мних [5], М.Г. Чумаченко [6] та інших. Незважаючи на велику кількість опублікованих праць у напрямку економіки праці та економічного аналізу, чимало теоретичних і методичних аспектів аналізу трудових показників, з позиції ефективного менеджменту, потребують подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є обґрунтування доцільності проведення аналізу і планування трудових показників та розробці науково-методичних рекомендацій щодо запровадження його в економічну практику сучасного промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до поставленої мети дослідження визначимо основне завдання статті: висвітлення теоретико-методологічних та практичних аспектів сучасних проблем щодо управління працею в конкретних виробничих умовах суб'єктів господарювання. Вирішення поставленого завдання потребує, насамперед, з'ясування сутності та значення аналізу і планування трудових показників.

Так, термін «аналіз» походить від грецького слова «analyzis», що в перекладі означає «розділяю», «розчленовую» чи «абстрагування його окремих сторін».

Отже, аналіз у вузькому розумінні його змісту являє собою розкладання явища чи предмета на складові його частини (елементи) для вивчення їх як частин цілого. Під аналізом у широкому понятті розуміється спосіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища, заснований на розкладанні цілого на складові частини і вивченні їх у всім різноманітті зв'язків і залежностей [7].

Будь-яка система управління складається з таких взаємозалежних функцій: планування, обліку, аналізу і прийняття управлінських рішень.

Планування – це складова частина управління, розробка і практична реалізація планів, що визначають майбутній стан економічної системи, шляхів, способів і засобів його досягнення, що має, як правило, індикативний характер.

У процесі аналізу первинна інформація проходить аналітичну обробку, а саме: проводиться порівняння досягнутих результатів виробництва з даними за минулі відрізки часу, з показниками інших підприємств і середньогалузевими; визначається вплив різних факторів на величину результативних показників; виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості, перспективи і т.п.

Об'єктом процесів планування та аналізу виступають різні показники. Досить часто в економічній практиці фахівці при оцінці чи аналізі будь-якого явища використовують критерії замість показників, чим викривляють дійсне становище об'єкта дослідження. Тому, необхідно чітко розмежовувати зміст та призначення цих категорій.

Відповідно до визначення, поданого у великому тлумачному словнику під поняттям «показник» розуміємо «... дані, які характеризують результати якоїсь роботи».

«Критерій (грец. – kriterion) – предмет (засіб) для мислення, ознака, на основі якої відбувається оцінка, визначення або класифікація будь-чого, мірило оцінки». Критерій – це такі характеристики роботи і поведінки робітника, що формують «стандарти досконалості», які необхідно досягти для того, щоб і організація, і індивід змогли реалізувати свої цілі [8]. Отже, поняття «показник» більш широке за своїм змістом і включає у себе сукупність критеріїв, що більш детально характеризують його, та на підставі яких, власне, і відбувається аналіз та планування. Тому, під трудовими показниками слід розуміти кількісні та якісні характеристики для оцінки стану соціально-трудових відносин на підприємстві, використання робочої сили та ефективності праці (за визначений період часу).

Планування і аналіз трудових показників є одним з напрямків економічної роботи на підприємстві, мета якого – виявити резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення його обсягу при кращому використанні його трудового потенціалу, що безпосередньо залежать від умов праці і розмірів заробітної плати. Перш ніж перейти до розгляду зазначеної проблематики слід наголосити, що об'єктивність проведення аналізу трудових показників обумовлена унікальністю такого економічного показника, як трудомісткість. Саме цей показник покладено в основу розрахунку: чисельності персоналу; величини розцінки на одиницю продукції (послуги); витрат на оплату праці усіх категорій працівників, а отже й величину собівартості продукції (послуги). Витрати на оплату праці, як правило, посідають суттєву питому вагу в порівнянні з іншими статтями калькуляції собівартості, і тим самим визначають певний рівень витратності й прибутковості діяльності підприємств.

Методологія економічного аналізу передбачає можливість використання одного з або декількох загальновідомих методів та прийомів, зокрема: логічні методи економічного аналізу; методи комплексної економічної оцінки; графічні методи економічного аналізу; економіко-математичні методи; методи експертної оцінки [5].

Визначившись із методом економічного аналізу, слід встановити етапи його проведення. На нашу думку, послідовність має бути такою: 1) аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства; 2) аналіз ефективності використання робочого часу; 3) аналіз чисельності персоналу; 4) аналіз продуктивності праці; 5) аналіз ефективності формування й використання фонду оплати праці; 6) аналіз ефективності соціальної і кадрової політики підприємства.

Найбільш повну та достовірну інформацію про результати впровадження програм з праці, управління і розвитку персоналу надає державна статистична звітність підприємств з питань праці. Вона формується на основі звітів установлених форм, які підприємства незалежно від форм власності та господарювання зобов'язані подавати в установлені терміни до управління статистики за місцем реєстрації суб'єкта господарювання. Державна статистична звітність з питань праці включає такі звіти: «Звіт з праці» (форма № 1-ПВ місячна), який подається підприємствами, установами, організаціями (далі ПУО) незалежно

від форм власності та господарювання до сьомого числа наступного після звітного періоду місяця; «Зведений звіт з праці» (форма № 1-ПВ місячна зведена), який подають ПУО, незалежно від форм власності та господарювання, що мають декілька видів діяльності, до сьомого числа наступного після звітного періоду місяця; «Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу в несприятливих умовах» (форма № 1-ПВ (умови праці) річна), який подається промисловими підприємствами, будівельними організаціями, підприємствами та організаціями транспорту і зв'язку, колективними сільськогосподарськими підприємствами, незалежно від форм власності не пізніше 31-го грудня звітного року; «Чисельність окремих категорій робітників та підготовка кадрів» (форма № 6-ПВ річна) подається ПУО та колективними сільськогосподарськими підприємствами, незалежно від форм власності не пізніше п'ятого січня року, наступного за звітним. Державна статистична звітність про стан заборгованості щодо виплати заробітної плати включає «Звіт про стан заборгованості щодо виплати заробітної плати» (форма № 1-ПВ (заборгованість) середньомісячна), який подається до одинадцятого числа наступного після звітного періоду місяця ПУО незалежно від форм власності та господарювання. Всі перераховані звіти підприємства подають до управління статистики місцевості, де підприємство зареєстроване.

Одразу зазначимо, що в ході аналізу використовуватиме увесь арсенал методів і прийомів економічного аналізу, зокрема: метод порівняння і зіставлення показників; прийом елімінування і перерахунку показників тощо. Розпочати доцільно з аналізу основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, результати якого дадуть уявлення про ефективність використання ресурсів підприємства та динаміки його прибутковості. Пропонуємо здійснювати аналіз за останні три роки. Це дозволить у подальшому застосовувати метод екстраполяції на етапі планування. Дослідження проведено за матеріалами ДП «Новатор» (м. Хмельницький). Результати аналізу наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ДП «Новатор» за 2014 – 2016 рр.

Показник	Рік			Темп приросту, %	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2015/ 2014 рр.	2016/ 2015 рр.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	329167	631018	409998	91,7	-35,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	274979	522473	334203	90,0	-36,0
Собівартість реалізованої продукції повна, тис. грн.	310410	581054	396108	87,2	-31,8
Валовий прибуток (збиток)	54188	108545	75795	59,9	-30,2
Рентабельність реалізованої продукції, %	17,5	18,7	19,1	-	-
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	46885,0	49880,0	57332,5	6,4	14,9
Фондовіддача, грн.	7,0	12,7	7,15	81,4	-43,7
Фондомісткість, грн.	0,14	0,08	0,14	-42,9	75,0
Запаси, тис. грн.	52707	69070	143520	31,0	107,8
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	1843	2117	2028	14,9	-4,2
у т.ч. робітників, осіб	1493	1582	1643	6,0	3,9
Річний ефективний фонд робочого часу, люд.-год.	3119513	3584412	3094269	14,9	-13,7
Продуктивність праці, тис. грн. на чол.: - одного працівника	178,6	298,07	202,17	66,9	-32,2
- одного робітника	220,5	398,9	249,54	80,9	-37,4
Фонд заробітної плати штатних працівників, тис. грн.	93465,5	149235,6	130148,2	59,7	-12,8
Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника, грн.	4226,15	5874,50	5347,97	39,0	-8,96

За допомогою методу порівняння можемо зробити такі висновки. Темпи зростання величини чистого доходу у звітному 2016 році відносно попереднього 2015 року скоротились на 35,0 %, або на 221020 тис. грн. Якщо цей показник порівнювати з базовим 2014 роком, то чистий дохід зріс на 80831 тис. грн, або

на 24,6 %. Таким чином, можемо говорити про тенденцію скорочення обсягів реалізації відносно лише попереднього періоду.

До позитивних ознак слід віднести те, що темпи скорочення собівартості були вищими за темпи скорочення чистого доходу. Так, собівартість продукції у звітному 2016 р. скоротилась на 36,0 %. Темпи скорочення валового прибутку від операційної діяльності становили 30,2 % відносно попереднього 2015 року, і були на 5,0 % меншими ніж зменшення величини чистого доходу. Разом з тим, ефективність операційної діяльності ДП «Новатор» за три останні роки мала стійку тенденцію до зростання, зокрема з 17,5 % у 2014 р. до 19,1 % у 2016 р., і зросла за останні три роки на 1,6 %. Ефективність використання основних засобів постійно зростає, зокрема з 7,0 грн у 2014 р. до 12,7 грн – у 2015 р., і до 7,15 грн – у 2016 р. Середньооблікова чисельність працівників підприємства у звітному 2016 р. відносно попереднього 2015 р. скоротилась на 89 чол., або на 4,2 % у той час, як чисельність робітничого персоналу зросла на 61 чол., або на 3,9 %. Негативним є те, що мало місце значне скорочення значення показника продуктивності праці, а саме випереджаюче зниження темпів падіння продуктивності праці в розрахунку на одного робітника. Так, якщо рівень продуктивності праці одного працюючого скоротився у звітному 2016 році відносно попереднього на 32,2 %, то у розрахунку на одного робітника – на 37,4 %, або був швидшим на 5,2 %. Величина фонду оплати праці на ДП «Новатор» у 2016 р. скоротився на 12,8 %, що обумовлено здебільшого скороченням чисельності працюючих на підприємстві. Таким чином, в ході проведеного аналізу можна зробити лише поверхневі висновки щодо результативності діяльності досліджуваного підприємства, акцентуючи увагу на позитивних та негативних тенденціях, які мали місце протягом звітних періодів. Для того, щоб отримати більш ґрунтовні висновки, слід перейти до наступного етапу, саме аналізу ефективності використання робочого часу.

Ефективність затрат робочого часу можна визначити на основі порівняння фактичних витрат робочого часу з обґрунтованою мірою праці. На практиці необхідно дослідити баланси робочого часу за попередній і звітний роки (таблиця 2).

Таблиця 2

Аналіз використання робочого часу ДП «Новатор» за 2014 – 2016 рр.

Найменування показника	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп приросту, %	
				2015/ 2014 рр.	2016/ 2015 рр.
Кількість календарних робочих днів	251	250	251	-0,4	0,4
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, чол.	1843	2117	2028	14,9	-4,2
Корисний фонд робочого часу, люд.-годин	3635128	4180996	3422377	15,0	-18,1
Відпрацьовано, всього люд.-годин	3119513	3584412	3094269	14,9	-13,7
з них надурочно	-	-	-	-	-
Невідпрацьовано, всього люд.-годин у тому числі	515615	596584	328108	15,7	-45,0
- щорічні відпустки (основні та додаткові), люд.-годин	225351	253752	192660	12,6	-24,1
- тимчасова непрацездатність, люд.-годин	201664	244424	-	21,2	-
- відпусток без збереження заробітної плати за згодою сторін (на період припинення виконання робіт), люд.-годин	20624	25440	128424	23,4	у 5 разів
- інших відпусток без збереження заробітної плати, люд.-годин	12184	6240	-	-48,8	-
- переведення з економічних причин на неповний робочий день, люд.-годин	27672	38104	7024	37,7	-81,6
- інших причин, люд.-годин	28120	28624	-	1,8	-

За даними, наведеними у таблиці 2, можна відмітити, що на ДП «Новатор» корисний фонд робочого часу у 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшився на 15 %, а у 2016 р. порівняно з 2015 р. скоротився на 18,1 %. Таке падіння величини корисного фонду робочого часу у звітному 2016 році зумовлено скороченням чисельності працюючих. Відпрацьовано усього у звітному 2016 році відносно попереднього 2015 р. було на 13,7 % часу менше. При тому, що кількість календарних робочих днів була на 1 день більшою. Разом з тим, темпи зниження ефективного фонду робочого часу були меншими ніж темпи зниження корисного фонду робочого часу, майже на 5 %. Невідпрацьовано часу у звітному 2016 році було на 45,0 % більше ніж у попередньому 2015 році. При цьому, витрати часу на щорічні відпустки скоротились на 24,1 %; тимчасова

непрацездатність була відсутня; інших відпусток без збереження заробітної плати не надавалось; втрати часу в зв'язку із переведенням з економічних причин на неповний робочий день зменшились на 81,6 % (більше ніж у 5 разів); інших втрат робочого часу не було. Таким чином, втрати робочого часу в 2016 р. становили 9,6 % проти 16,6 % у 2015 р. Перспективне планування робочого часу має бути спрямоване на уникнення таких непродуктивних втрат часу, як «надання відпусток без збереження заробітної плати».

Подальший аналіз ефективності використання робочого часу здійснюють на основі розрахунку загальновідомих коефіцієнтів, зокрема: коефіцієнту використання номінального фонду робочого часу; коефіцієнту використання максимально-можливого фонду робочого часу; коефіцієнту використання календарного фонду робочого часу. Розрахункові значення перерахованих вище коефіцієнтів та їх динаміку наведено на рис. 1.

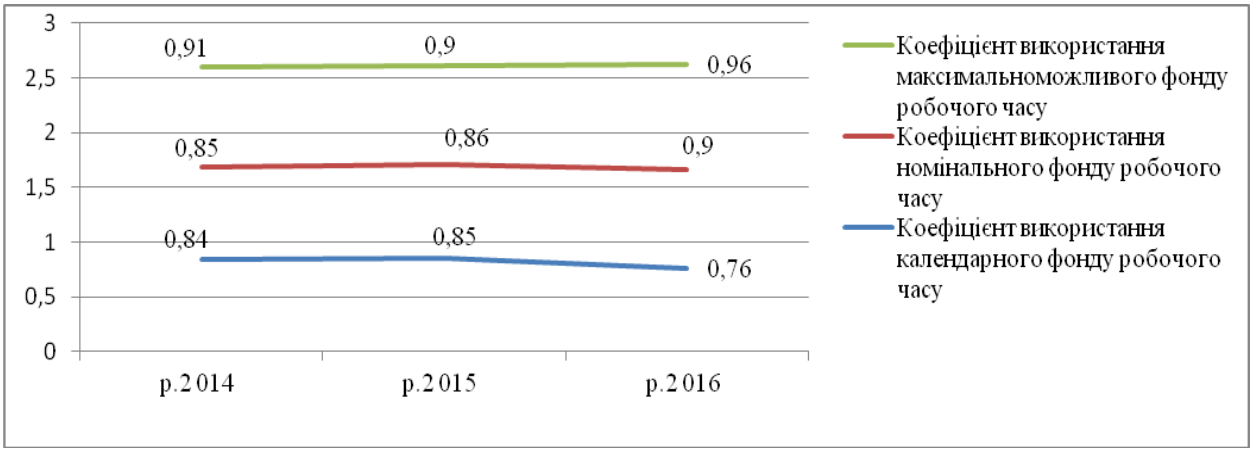


Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів, що характеризують ефективність використання робочого часу на ДП «Новатор» за 2014 – 2016 рр.

За даними, приведеними на рис. 1 бачимо, що значення показників, що характеризують ефективність використання номінального фонду робочого часу та використання максимально-можливого фонду робочого часу, мають тенденцію до зростання. Лише ефективність використання календарного фонду часу у звітному році скоротилась на 0,09 пунктів. Здійснивши нескладні розрахунки, можемо встановити: незважаючи на те, що в 2015 р. корисний фонд робочого часу був на 22 % більше в порівнянні з 2016 роком (4180996 / 3422377 = 1,22) відносно 2016 р. ефективність його використання становила 86 %; у 2016 році величина корисного фонду робочого часу відносно 2015 року була меншою на 18,1 %, а ефективність його використання становила 90,0 %. Таким чином, бачимо, що у 20015 році корисний фонд робочого часу було використано лише на 70,0 % (86 / 122), а у 2016 році – перевиконано на 109,9 % (90 / 81,9).

Завершити аналіз робочого часу на підприємстві доцільно за допомогою інтегрального коефіцієнта ефективності його використання, що визначається за формулою:

$$K_{інт} = K_{T_{зм}} \cdot K_{Д}\ , \qquad (1)$$

де $K_{інт}$ – інтегральний коефіцієнт ефективності використання фонду робочого часу;

$K_{T_{зм}}$ – коефіцієнт ефективності використання робочого дня, що визначається шляхом співвідношення середньої фактичної тривалості робочої зміни до її планового (нормативного) значення;

$K_{Д}$ – коефіцієнт ефективності використання робочого періоду, що визначається шляхом співвідношення фактичної кількості відпрацьованих днів у рік до кількості запланованих календарних робочих днів.

Таким чином, значення інтегрального коефіцієнта ефективності використання фонду робочого часу в 2015 р. становило 0,84, а у 2016 р. – 0,76.

Далі переходимо до аналізу чисельності персоналу. Метою аналізу чисельності і структури кадрів є виявлення внутрішніх резервів економії робочої сили у зв'язку з більш раціональною розстановкою працівників, їх завантаженням і використанням відповідно до отриманої професії, спеціальності і кваліфікації.

Порядок обліку персоналу визначений Інструкцією зі статистики кількості працівників № 286 від 28.09.2005 р.. Інструкція регламентує методи визначення облікового складу, середньооблікової чисельності працівників, визначення середньої кількості працівників в еквіваленті повної зайнятості, перелік зайнятих в основній і неосновній діяльності, категорії персоналу, порядок обліку прийому і вибуття кадрів та інші питання. Слід пам'ятати, що аналіз чисельності робітничого персоналу (за трудомісткістю, за нормами

виробітку, за нормами обслуговування, за кількістю робочих місць) слід завершувати зіставлення фактичної середньоспискової чисельності працівників з нормативною. Але оскільки чисельність персоналу розраховується з урахуванням випуску продукції в певному обсязі, необхідно, оцінюючи забезпеченість робочою силою, брати до уваги ступінь виконання плану з випуску продукції. Тобто, на прикладі досліджуваного нами підприємства ДП «Новатор» з даних таблиці 1 бачимо, що величина чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у звітному 2016 р. скоротилась на 35 % відносно попереднього 2015 р., а чисельність працівників скоротилась на 4,2 %, або на 89 чоловік. Разом з тим, в результаті проведених розрахунків за формулою 2, чисельність працюючих мала скоротитись до 1377 чол. Таким чином, у звітному 2016 р. відносний надлишок робочої сили становив 651 чол. Це знаходить підтвердженні й у звітності підприємства (див. табл. 1), адже у 2016 р. відпусток без збереження заробітної плати за згодою сторін (на період припинення виконання робіт) було надано в рекордній кількості за останні три роки – 128424 люд.-годин, тобто в 5 разів більше ніж у попередньому 2015 р. Для оцінки стабільності трудового колективу доцільно аналізувати структуру промислово-виробничого персоналу. Для цього достатньо мати інформацію про якісний і кількісний склад працівників. Нажаль, оновлена форма звіту з праці № 1-ПВ (річна) від 21.07.2015 р. такого розділу вже не містить. Але ця інформація є на підприємстві. Також важливо знати коефіцієнт стабільності трудового колективу, що визначається шляхом співвідношення чисельності працівників, які пропрацювали на підприємстві три і більше років (для виробничих підприємств) до середньооблікової чисельності працівників. Для вирішення питання про те, в якій мірі робітники використовуються згідно з їх кваліфікацією, має значення зіставлення середнього тарифного розряду робітників і середнього тарифного розряду роботи. При цьому тарифний розряд роботи показує, якою має бути кваліфікація робітника для виконання певної роботи. Для подальшого аналізу вивчають динаміку руху кадрів на підприємстві. При аналізі руху кадрів розраховують такі показники: коефіцієнт обороту з прийняття; коефіцієнт обороту зі звільнення; коефіцієнт загального обороту; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт необхідного обороту коефіцієнт сталості кадрів [3].

Методи планування чисельності працівників пов'язані з безпосереднім використанням показників обсягу виробництва і продуктивності праці. Правильно розрахована планова чисельність персоналу дозволить підприємствам максимально корисно використовувати усі наявні в нього ресурси без додаткових витрат на утримання робочої сили. Щодо аналізу та планування продуктивності праці, то воно посідає панівне місце в аналізі трудових показників. Розпочинають його з оцінки рівня її динаміки на основі зіставлення прямих (виробітку) та обернених (трудомісткості) показників рівня продуктивності праці. Ключовим моментом проведення такого дослідження мають стати відповіді на такі запитання: з якою метою визначається рівень продуктивності; чи є у підприємства потреба у визначенні рівня ефективності праці; чи існує залежність між ефективністю праці і рівнем її оплати; яким чином зацікавити керівників підприємств до співпраці з науково-дослідними інститутами щодо впровадження науково-обґрунтованих норм організації праці та її оплати в економічну практику діяльності підприємств в контексті підвищення ефективності управління персоналом. Особливу увагу слід звернути на необхідності розрахунку рівня продуктивності праці на узагальнюючий показник діяльності підприємства, зокрема чистий дохід (виручка) від реалізації. Лише комплексний аналіз продуктивності праці дозволить виявити резерви зростання ефективності затрат живої праці на підприємстві. З метою отримання максимально точних потенціалів слід обов'язково проводити аналіз впливу факторів на відхилення з продуктивності праці будь-яким з відомих вам методів. Наголосимо лише на тому, що чим більше факторів буде налічувати аналітична модель, тим більш розгорнуту інформацію отримає підприємство. Найбільш доцільною вважаємо визначення залежності продуктивності праці від таких факторів, як: питома вага робітничого персоналу у середньообліковій чисельності персоналу підприємства, кількість робочих днів, тривалість робочої зміни, величина середньогодиного виробітку в розрахунку на одного робітника. Планування продуктивності праці дає можливість встановити рівень, темпи, фактори й резерви її зростання, а також співвідношення збільшення продуктивності праці і заробітної плати. Тобто на підприємствах планується ріст і приріст продуктивності праці, що можна здійснити на основі врахування впливу таких факторів, як зміна чисельності та (або) структури персоналу (за рахунок упровадження нової техніки, прогресивних технологій, механізації й автоматизації виробництва; поліпшення використання сировини; застосування прогресивних матеріалів тощо); економії чисельності завдяки впровадженню нового, більш продуктивного устаткування; зменшення чисельності апарату управління виробництвом (за рахунок збільшення цехів, дільниць; поліпшення структури управління тощо); вивільнення робітників у зв'язку з підвищенням норм обслуговування; зменшення чисельності працівників за рахунок поліпшення використання корисного фонду робочого часу тощо. При цьому, зміна чисельності працівників за рахунок зміни обсягу та структури продукції, що випускається пов'язана з тим, що чисельність інших категорій промислово-виробничого персоналу, окрім основних виробничих робітників, зростає меншою мірою, ніж обсяг виробництва. В сучасних умовах господарювання при плануванні рівня продуктивності праці вважаємо за доцільне використання методу елімінування для визначення резервів її зростання у найближчій перспективі та метод екстраполяції, що дозволить встановити прогнозовану величину ймовірного зростання її рівня з урахуванням тенденцій минулих періодів.

На даний момент наука оперує великою кількістю методичних підходів до визначення рівня продуктивності праці. Однак, результати проведених досліджень з питань організації, нормування та оплати праці на підприємствах Хмельницького регіону показали, що на практиці вимір рівня продуктивності праці визначається лише за показником виробітку на одного працюючого та одного робітника. Аналіз отриманої інформації підтвердив думку про те, що не існує залежності між темпами зростання продуктивності праці і заробітної плати. Результати проведеного аналізу наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка продуктивності праці на ДП «Новатор» за 2014 – 2016 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2016 р. до 2015 р.	
	2014	2015	2016	Абс.	Відн.
Чистий дохід від реалізованої продукції, тис. грн.	329167	631018	409998	-221020	-35,0
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	1843	2117	2028	-89	-4,2
у т.ч: робітників	1493	1582	1643	61	3,9
Питома вага робітників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, %	81,0	74,7	81,0	6,3	-
Відпрацьовано днів одним робітником за рік, днів	251	250	251	1	0,4
Середня тривалість робочого дня, год.	6,7	6,77	6,08	-0,69	-10,2
Загальна кількість відпрацьованого часу за рік робітниками, людино-годин	2527093,1	2677535	2507349,4	-170185,6	-6,3
Середньорічний виробіток, тис. грн./особу - одного працівника	178,6	298,07	202,17	-95,9	-32,2
- одного робітника	220,5	398,9	249,54	-149,36	-37,4
Середньоденний виробіток робітника, грн./особу	878,4	1595,49	994,19	-601,3	-37,7
Середньогодинний виробіток робітника, грн./особу	130,3	235,67	163,52	-72,15	-30,6

З даних приведених у таблиці 3 бачимо, що питома вага робітничого персоналу у 2016 р. становила 81 %, і зросла відносно попереднього 2015 р. на 6,3 %. У звітному 2016 р. кількість робочих днів протягом року була збільшена на один день. Разом з тим, середня тривалість зміни відпрацьованої одним працівником на ДП «Новатор» скоротилась на 10,2 %, і становила 6,08 год. проти 6,77 год. у 2015 році, і проти 8,00 год. – нормативної тривалості робочого дня. Цікавим є те, що середнього динний виробіток робітників зменшувався меншими темпами ніж середньоденний та середньорічний, а саме 30,6 % падіння проти 37,7 %. Це означає, що не продуктивними були втрати робочого часу протягом року. Для розуміння того, за рахунок чого відбулось таке зменшення рівня продуктивності праці на ДП «Новатор» у звітному 2016 році проведемо аналіз любим із відомих нам методів, і маємо такі результати: за рахунок зростання питомої ваги робітників у складі промислово-виробничого персоналу підприємства на 6,3 % середньорічний виробіток працівників ДП «Новатор» у 2016 рр. зріс на 15,72 тис. грн; за рахунок збільшення кількості робочих днів у 2016 р. на 1 день – середньорічний виробіток працівників ДП «Новатор» у 2016 р. зріс на 0,81 тис. грн. Якби усі інші фактори залишились без змін, ми мали б приріст середньорічного виробітку працівників ДП «Новатор» у 2016 рр. на 16,53 тис. грн, але мали місце негативні впливи; скорочення тривалості робочої зміни на 0,69 год. призвело до скорочення величини середньорічного виробітку працівників ДП «Новатор» у 2016 р. на 22,94 тис. грн; скорочення обсягу середньогодинного виробітку одного працівника на 72,15 грн обумовило падіння середньорічного виробітку працівників ДП «Новатор» у 2016 рр. зріс на 89,49 тис. грн. Таким чином, загальне зменшення середньорічного виробітку працівників на ДП «Новатор» у 2016 році становило 95,9 тис. грн.

Оскільки рівень продуктивності праці визначається співвідношенням обсягів валової продукції та затрат робочого часу на її виробництво, то зростання його можливе лише за наступних умов: збільшення обсягу валової продукції при незмінних затратах праці; скорочення затрат праці при незмінному обсязі виробництва продукції, одночасного збільшення обсягу виробництва продукції та скорочення затрат праці. Отже, головним напрямом підвищення продуктивності праці першого порядку є збільшення обсягів виробництва різних видів продукції та скорочення затрат праці на них.

На основі факторного аналізу, визначимо вплив факторів, які призвели до скорочення ефективності виробничої діяльності ДП «Новатор». Розрахунки наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок впливу факторів на обсяги чистого доходу на ДП «Новатор» у 2016 р.

Показники	Рік		Відхилення	
	2015 р.	2016 р.	абсолютне	відносне
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	631018	409998	-221020	-35,0
Чисельність працівників, чол.	2117	2028	-89	-4,2
Кількість відпрацьованих днів у році	250	251	1	0,4
Середня тривалість робочого дня, год.	6,77	6,08	-0,69	-10,4
Середньогодинний виробіток на одного працівника, тис. грн./чол.	0,176	0,132	-0,044	-25,0
Розрахунок впливу факторів на зміну обсягів реалізації продукції:				
- за рахунок зміни чисельності працівників, тис. грн.	-26511,32			
- за рахунок зміни кількості робочих днів	3482,89			
- за рахунок зміни тривалості робочого дня	-61816,4			
- за рахунок зміни середньо-годинного виробітку	-136175,17			
Разом, грн:	-221020,0			

Таким чином, з таблиці 4 бачимо, що на скорочення обсягів виконаних робіт ДП «Новатор» негативно вплинуло: по-перше, скорочення чисельності працівників, зокрема на 89 чол., обумовило зменшення виручки на 26511,32 тис. грн; по-друге, зменшення тривалості робочої зміни на 0,69 год. зумовило зменшення виручки на 61816,4 тис. грн; по-третє, скорочення величини середнього динного виробітку на 44 грн за годину виручка скоротилась на 136175,17 тис. грн.

Продуктивність праці та її оплата є взаємозумовленими економічними категоріями; їх взаємозв'язок характеризує рівень відповідності темпів зростання заробітної плати і продуктивності праці: чим вищі темпи підвищення продуктивності праці, тим ширші можливості на підприємстві для зростання оплати трудового внеску працівників, зайнятих у виробництві, й навпаки. За таких умов підприємство має змогу вести розширене відтворення, виробляти достатню кількість продукції з найменшими витратами [6]. Аналіз складу фонду оплати праці та інших виплат на ДП «Новатор» за 2014 – 2016 рр. надано у таблиці 5.

Таблиця 5

Аналіз складу фонду оплати праці та інших виплат на ДП «Новатор» за 2014 – 2016 рр.

Показник	Дані по рокам			Темп приросту, %	
	2014	2015	2016	2016/ 2015	2015/ 2014
Фонд оплати праці штатних працівників, у тому числі:	93465,5	149235,6	130148,2	-12,8	59,7
фонд основної заробітної плати	60183	75895,1	68048,2	-10,3	26,1
фонд додаткової заробітної плати всього	31710,6	71004,5	59485,8	-16,2	123,9
з нього:					
надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів	2411,1	3128,3	2935,8	-6,2	29,8
премії та винагороди, що носять систематичний характер	20497,6	44135,5	32548,2	-26,3	115,3
виплати, пов'язані з індексацією заробітної плати	-	12671,5	9680,9	-23,6	-
Заохочувальні та компенсаційні виплати, всього	1571,9	2336	2614,2	11,9	48,6
з них:					
матеріальна допомога	263	196,7	263,0	33,7	-25,2
соціальні пільги, що носять індивідуальний характер	1139,3	1649,1	1320,5	-19,9	44,8
Оплата за невідпрацьований час	6215,1	9486,7	12211,4	28,7	52,6

Як видно з таблиці 5, фонд оплати праці штатних працівників ДП «Новатор» впродовж 2014 – 2015 рр. зростає, в тому числі фонд основної заробітної плати у 2015 р. порівняно з 2014 р. – на 26,11 %. Фонд основної заробітної плати у 2016 р. скоротився на 10,3 %, а додаткової – на 16,2 %. Разом з тим, розмір заохочувальних та компенсаційних виплат у звітному році зріс на 11,9 %.

Питома вага основної заробітної плати підприємстві у структурі фонду оплати праці працівників у звітному 2016 році скоротилась на 12,5 %, і становила 51,9 % проти 64,4 % у 2014 р. також за результатами факторного аналізу можна встановити, що скорочення фонду оплати праці у звітному 2016 р. на суму 19087,4 тис. грн відносно попереднього 2015 р. відбулось за рахунок: 1) скорочення чисельності працюючих – на суму 6273,97 тис. грн; 2) зменшення розміру середньомісячної заробітної плати – на суму 12813,43 тис. грн.

Ефективність системи управління персоналом на ДП «Новатор» можна оцінити за даними таблиці 6.

Таблиця 6

Динаміка основних показників ефективності управління на ДП «Новатор» за 2014 – 2016 рр.

Показник	Дані по рокам			Темп приросту, %	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2015/ 2014 рр.	2015/ 2016
1 Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	329167	631018	409998	91,7	-35,0
2 Чисельність працюючих, в т.ч. управлінських працівників, осіб	1843 350	2117 535	2028 385	14,9 52,9	-4,2 -28,0
3 Операційний прибуток, тис. грн.	27231	64862	2903	138,2	-95,5
4 Загальні операційні витрати, тис. грн.	254060	627916	44065	147,1	-92,9
5 Фонд зарплати всього, в т.ч. управлінських працівників, тис. грн.	93465,5 20655,9	149235,6 36861,2	130148,2 30816,0	59,7 78,5	-12,8 -16,4
6 Обсяг реалізації на 1 управлінського працівника, тис. грн.	940,5	1179,47	1064,93	25,4	-17,3
7 Питома вага управлінських працівників в загальній чисельності, %	19,0	25,3	19,0	-	-
8 Питома вага заробітної плати управлінських працівників у загальному ФЗП, %	22,1	24,7	23,7	-	-

Аналізуючи дані таблиці 6, бачимо, що операційний прибуток ДП «Новатор» у 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшився на 38,2 %, а у 2016 р. операційний прибуток скоротився на 95,5 %. Чисельність працюючих на підприємстві у звітному 2016 році зросла відносно базового 2014 року на 10,4 %, а порівняно із попереднім 2015 роком скоротилась на 4,2 %. При цьому, чисельність управлінського персоналу скорочувалась більш швидкими темпами, зокрема у 2016 р. на 28 % відносно 2015 р. Надзвичайно швидкими темпами скоротився операційний прибуток на ДП «Новатор», зокрема у 2016 р. на 95,5 %. Позитивним є те, що паралельно скорочувалась й величина загальних операційних витрат підприємства, зокрема на 92,9 % порівняно з 2015 роком. У звітному 2016 році спостерігається скорочення як загального фонду заробітної плати, так і фонду заробітної плати управлінських працівників. При цьому, фонд оплати праці управлінського персоналу скорочувався швидшими темпами ніж фонд оплати праці по підприємству у цілому. Обсяг реалізації продукції на 1 управлінського працівника ДП «Новатор» у 2016 році скоротився на 17,3 % відносно попереднього 2015 року. Отже, можна зауважити, що на ДП «Новатор» керівництву слід вибрати чітку стратегію діяльності підприємства, обрати правильну кадрову політику.

Висновки. Таким чином, можемо стверджувати, що до основних завдань аналізу трудових показників слід віднести об'єктивну оцінку використання ресурсів праці, робочої сили, продуктивності праці; визначення факторів та їх впливовість на зміну трудових показників; усунення недоліків в організації, нормуванні праці та пошук шляхів використання резервів щодо підвищення продуктивності праці.

Основні правила під час проведення аналізу та планування трудових показників такі. При аналізі розміщення кадрів вивчають організацію виробництва, ступінь завантаження працівників корисною роботою, відповідність чисельності нормативам обслуговування. При аналізі професійного складу кадрів порівнюються фактична і планова чисельність працівників за кожною з наявних професій. Виділяється їх надлишок або недостача. При аналізі професійного складу кадрів порівнюються фактична і планова чисельність працівників за кожною з наявних професій. Виділяється їх надлишок або недостача. При оцінці руху робочих кадрів визначають коефіцієнти обороту з прийому, звільненню і загальному обороту. При плануванні додаткової потреби в працівниках враховується звільнення персоналу з певних причин.

Поряд з тим, слід пам'ятати, якщо темпи приросту виручки і валового прибутку більші за темпи приросту активів, то у звітному періоді використання активів підприємства було ефективнішим, ніж у попередньому періоді. Якщо темпи приросту прибутку більші за темпів приросту активів, а темпів приросту виручки менші, то підвищення ефективності використання активів відбувалося лише за рахунок зростання цін на продукцію, товари, роботи, послуги. Якщо темпи приросту фінансових результатів (виручки і прибутку) менші за темпи приросту активів, то це свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства. У методичному плані, при плануванні трудових показників необхідно пам'ятати, що основним інструментом будь-якого прогнозу є схема екстраполяції. Суть екстраполяції полягає у вивченні тих стійких тенденцій, що склалися у минулому і сьогоденні, і можуть бути перенесені на майбутнє. І, на завершення, рекомендуємо проводити аналіз трудових показників у системі комплексного аналізу основних техніко-економічних показників.

Література

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О.А. Грішнова. – К., 2011. – 390 с.
2. Завіновська Т. Г. Економіка праці : навч. посібник / Т. Г. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
3. Богданова Т. І. Планування та аналіз трудових показників : навч. посібник / Т. І. Богданова. – Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2014. – 196 с.
4. Урусова З. П. Аналіз трудових показників в аудиті персоналу / З. П. Урусова, Ю. В. Тарасенко // Економіка та управління підприємствами. – Мукачево : МДУ, – 2017. – № 13. – С. 738 – 741.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
6. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін. ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
7. Домбровська Г. П. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства (енергетичне виробництво : навч. посібник / Г. П. Домбровська, М. С. Пантєлєєв. – Харків : УІПА, 2003. – 125 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад.: голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТ „Перун”, 2001. – 1440 с.

Transliteratsiia

1. Hrishnova O. A. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : pidruchnyk / O.A. Hrishnova. – K., 2011. – 390 s.
2. Zavinovska T. H. Ekonomika pratsi : navch. posibnyk / T. H. Zavinovska. – K. : KNEU, 2003. – 300 s.
3. Bohdanova T. I. Planuvannia ta analiz trudovykh pokaznykiv : navch. posibnyk / T. I. Bohdanova. – Odesa : ONEU, rotaprynt, 2014. – 196 s.
4. Urusova Z. P. Analiz trudovykh pokaznykiv v audyti personalu / Z. P. Urusova, Yu. V. Tarasenko // Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy. – Mukachevo : MDU, – 2017. – № 13. – S. 738 – 741.
5. Mnykh Ye. V. Ekonomichnyi analiz : pidruchnyk / Ye. V. Mnykh. – K. : Znannia, 2011. – 630 s.
6. Ekonomichnyi analiz : navch. posibnyk / M. A. Boliukh, V. Z. Burchevskyi, M. I. Horbatok ta in.; Za red. akad. NANU, prof. M. H. Chumachenka. – Vyd. 2-he, pererob. i dop. – K.: KNEU, 2003. – 556 s.
7. H. P. Dombrovska, M. S. Pantielieiev. Analiz vyrobnycho-hospodarskoi diialnosti pidpryiemstva (enerhetychne vyrobnytstvo : navch. posibnyk. – Kharkiv: UIPA, 2003 – 125 s.
8. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy / Uklad.: holov. red. V. T. Busel. – K.: Irpin: VT „Perun”, 2001. – 1440 s.

Рецензія /Peer review: 15.08.2018
Надрукована /Printed : 07.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М. В.

УДК 331.101.3
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-70-75

ЗЕЛЕНА М. І.
Хмельницький національний університет

СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ НА ПІДПРИЄМСТВІ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ВПЛИВОВИЙ ВАЖІЛЬ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ

У статті досліджено основні підходи до визначення поняття «мотивація». Визначено необхідність впровадження інноваційних інструментів мотивації персоналу на підприємствах машинобудування. Розглянуто особливості компенсаційного пакету та його компонентну структуру. Розглянуто поняття «соціальний пакет» та визначенно його відмінності від поняття «компенсаційний пакет». Розглянуто ряд елементів «соціального пакету» та обґрунтовано необхідність застосування принципу «кафетерію» під час формування набору даного пакету. Зроблено висновок про необхідність впровадження сучасних автоматизованих систем в ході процедури формування «соціального пакету».

Ключові слова: мотивація, персонал, чинники, компенсаційний пакет, соціальний пакет, принцип кафетерію, інновації.

ZELENA M.
Khmelnytsky National University

SOCIAL PACKAGE ON THE MACHINE-BUILDING COMPANY AS AN INFLUENCE ON THE MOTIVATION SYSTEM

The article investigates the main approaches to the definition of "motivation". The necessity of introduction of innovative tools of motivation of personnel at the enterprises of mechanical engineering is determined. The features of the compensation package and its component structure are considered. The concept of "social package" and the definition of its difference from the concept of "compensation package" are considered. A number of elements of the "social package" are considered and the necessity of using the "cafeteria" principle in forming a set of this package is substantiated. The conclusion is made on the necessity of introducing modern automated systems in the process of forming a "social package".

Keywords: motivation, staff, factors, compensation package, social package, cafeteria principle, innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За сучасних умов зростання конкурентоспроможності національної економіки відбувається, перш за все, завдяки розвитку рушійних галузей промисловості. У нашій країні такими є підгалузі машинобудівного комплексу, адже саме розвиток машинобудівної галузі є основою науково-технічного прогресу у всіх галузях народного господарства. Разом з тим, забезпечення розвитку машинобудування є визначальною передумовою формування потенціалу розвитку країни. На сьогодні, зміна економічної структури підприємств передбачає не лише їх ринкову переорієнтацію, а й побудову в сфері трудової діяльності принципово нової системи мотивації. Відношення працівника до праці, його поведінка в процесі виробництва обов'язково певною мірою мотивована. В результаті працівник може працювати активно з підвищеним рівнем продуктивності, однак у будь-якому випадку спостерігається дія певного мотиву. Враховуючи стрімкі зміни у трансформації ринкових відносин з метою досягнення ефективного управління персоналом слід зрозуміти її мотивацію та впроваджувати ефективні інструменти системи мотивації.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сутності соціального пакету як ключового елементу сучасної системи мотивації персоналу на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Фундаментальним підґрунтям сучасних наукових тлумачень щодо мотивації праці персоналу та її складових елементів є ряд праць всесвітньо відомих учених, таких як А. Маслоу, Д. Мак-Клеланд, Л. Брентано, М. Вебер, Д. Мілль, Е. Лоулер, Л. Портер, А.Т. Веблен, Д. Врум, Ф. Герцберг, Г. Мак Грегор, К. Маркс, А. Маршал, А. Сміт, Ф. Тейлор, Е. Мейо та інші. Значні досягнення у розробці теоретичної бази аналізу системи мотивації праці були і у вітчизняних учених, зокрема: А. Здравомислова, О. Зінов'єва, В. Автономова, В. Адамчука, Л. Абалкіна, Б. Генкіна, В. Іноземцева. Подальші пошуки новітніх підходів щодо формування системи мотивації праці обґрунтовано у публікаціях таких авторів, як Д. Богині, М. Ведернікова, О. Грішнової, В. Данюка, А. Колота, Т. Костишиної, О. Левченка, М. Семикіної, В. Стадник, С. Цимбалюк та ін. [1].

Доцільно відмітити, що складність та багатоаспектність проблеми мотивації обумовлює множинність підходів до розуміння її суті, природи, структури, а також до методів її вивчення, через що це поняття трактується авторами по-різному (рис. 1). Теоретичні підходи стосовно визначення поняття «мотивація» вченими-економістами трактується неоднозначно. Зокрема, окремі вчені визначають мотивацію як систему, в основі якої активізація людського фактора, свідомого вибору людиною певної лінії поведінки, яка ґрунтується на зовнішніх та внутрішніх факторах, та цілеспрямоване спонукання робітників до праці шляхом стабільного впливу на їх потреби, інтереси. Сутність мотивації як системного компоненту полягає

не лише в спрямуванні трудової діяльності працівників, але й у визначенні всієї системи трудової поведінки працівників та трудових колективів підприємств [1, с. 251].

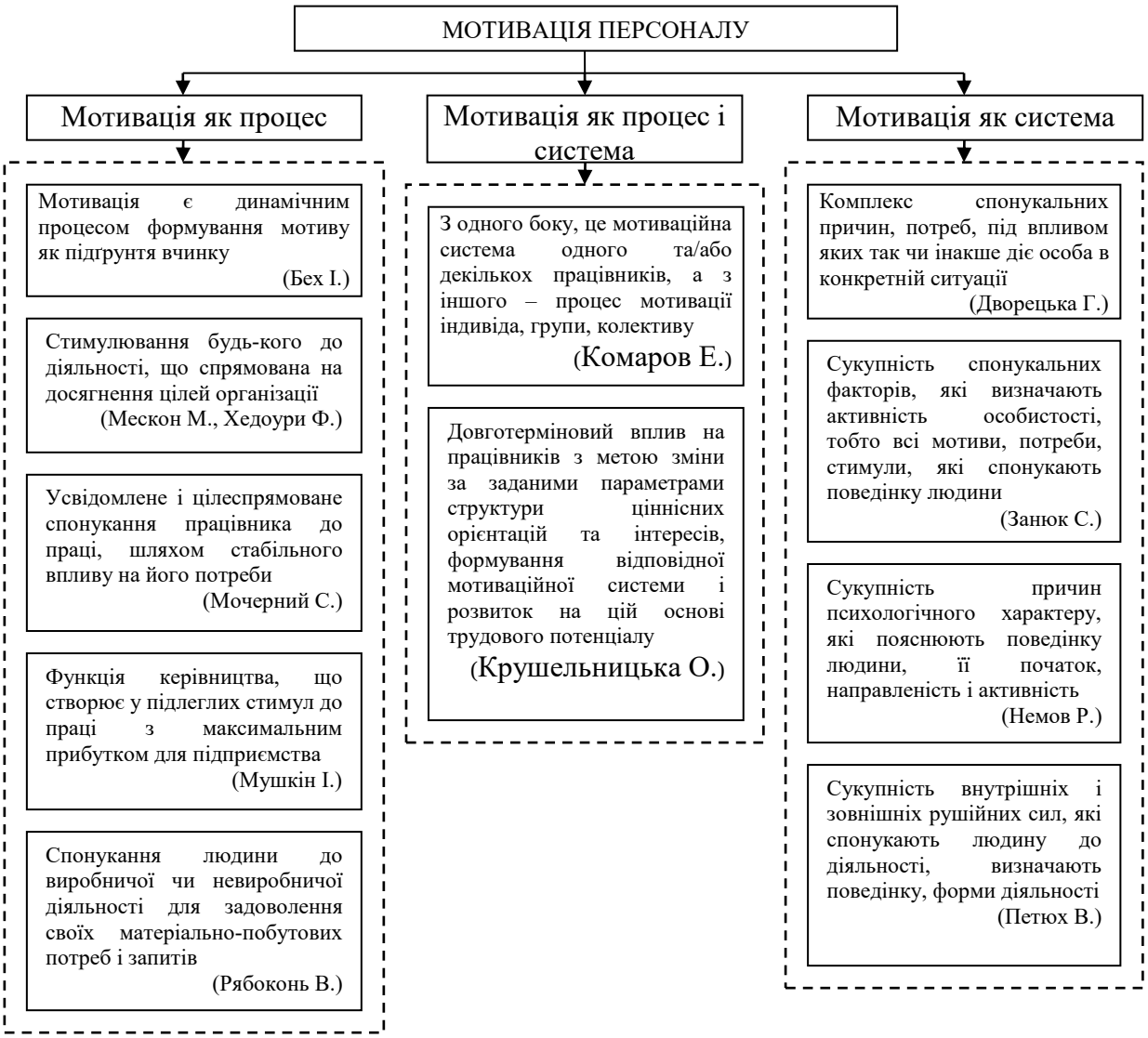


Рис. 1. Основні підходи до визначення поняття «мотивація»

Враховуючи теоретичне підґрунтя поняття система мотивування, повинна, бути простою та зрозумілою для працівника, бути гнучкою та надавати можливість відразу ж заохочувати кожен позитивний результат його роботи. Разом з тим, розміри заохочення повинні бути економічно та психологічно обґрунтовані. Заохочення персоналу важливо організувати за такими показниками, що сприймаються кожним як правильні та справедливі. Варто зазначити, що такі системи заохочень повинні формувати у працівників відчуття справедливості матеріальних винагород і сприяти підвищенню зацікавленості працівників у поліпшенні не лише індивідуальної роботи, але і роботи в трудових стосунках з іншими співробітниками. Працівники повинні бачити чіткий взаємозв'язок між результатами. Разом з тим, вивчення проблеми мотивації трудової діяльності має як теоретичне, так і пряме практичне значення. За умови, як саме розуміє той чи інший працівник свою трудову діяльність і якими мотивами він керується, залежить його ставлення до роботи та відповідно, її максимальна віддача. Вивчення внутрішніх механізмів мотивації є основою для створення ефективної праці для тих, хто дійсно прагне реалізувати свої здібності, можливості та зацікавлений своєю працею і результатами діяльності підприємства [2, с. 58].

Доцільно підкреслити, що при побудові систем мотивації праці на підприємстві керівники повинні враховувати не лише взаємозв’язок мотивів працівника, але і їх мінливу природу. Дані зміни сучасного конкурентного ринкового середовища необхідно розуміти та вміти вчасно на них реагувати. Разом з тим, на сьогодні на промислових підприємствах практичне втілення системи мотивації та стимулювання працівників відбувається за рахунок широкого кола класичних загальновідомих методів. зокрема: організаційно-виробничих, соціально-економічних, адміністративних, інформаційно-роз`яснювальних, соціально-психологічних та правових. Мотиваційний клімат на підприємствах тісно пов`язаний з задоволеністю роботою, що обумовлено багатьма факторами. Найбільш цінною вважається та робота, де

працівник відчуває власну необхідність, корисність. Даної думки, як правило, дотримуються працівники похилого віку. На противагу, інші види робіт, де краща організація праці, кращий колектив, більш сприятливі умови праці, є більш привабливими для молодих співробітників. Разом з тим, підвищенню професійно-кваліфікаційного рівня перевагу надають працівники старшого віку, причому з досягненнями певної вікової межі ця закономірність починає знижуватись.

Враховуючи вищезазначене, варто зауважити, що на сьогоднішній день переважна більшість вітчизняних працедавців промислової галузі використовують традиційні, перевірені часом, методи мотивації, зокрема це надбавки до заробітної плати, премії, моральні заохочення тощо. Під впливом сучасних економічних змін, на нашу думку, все частіше необхідно вводити у практику нововведення в методах стимулювання продуктивної діяльності, що є досить ефективним [2]. Адже, правомірно стверджувати, що на сьогодні саме інновації являються запорукою успішного розвитку будь якого підприємства. Зокрема, якщо підприємство постійно модернізує свої товари, ринки, на яких воно працює, воно все одно зрештою може увійти в стадію спаду. Саме тому керівникам, які прагнуть до розвитку час від часу необхідно досліджувати нові методи мотиваційного впливу на персонал. Крім того, інновації мають вирішальне значення для підтримки або підвищення рівня прибутковості [2, с. 59].

Формування «компенсаційного пакету» як інструменту мотивації персоналу, на сьогодні зумовлено рядом факторів, основний з яких є дефіцит на ринку праці висококваліфікованих кадрів. Висококваліфікованого та конкурентноздатного спеціаліста знайти досить важко, проте ще важче – утримати його в умовах жорсткої конкуренції [3, с. 63]. Як результат, окрім належної заробітної плати, потрібно запропонувати йому саме те, що утримає його на підприємстві на тривалий термін. В умовах сучасного підприємництва все більше керівників замислюються про те, як вирішити дану задачу так, щоб і працівники, і працедавці залишилися у виграші. Разом з тим, досить часто завдання з'ясувати бажання працівника, що примушують його працювати ефективніше та знайти спосіб задовольнити їх може виявитись надскладним. Крім того, при стабільному економічному становищі підприємства, керівництво не може постійно збільшувати заробітну плату, тоді доцільно застосувати «компенсаційний пакет». Адже, мотивація в цілому та використання компенсаційного пакету як його інструменту не може бути довільним без врахування індивідуальних потреб працівника. Приведені обставини роблять вкрай неефективним застосування примітивної форми мотивації персоналу, зокрема матеріальної мотивації чи моральної, або ж інноваційного ноу-хау. Для того, щоб дійсно за прогнозовані терміни досягнути бажаних результатів, необхідно дослідити і впровадити ключові складові елементи компенсаційного пакету – нового «завитка спіралі», нового погляду на мотивацію персоналу за сучасних умов господарювання. Найбільш актуальною та найменш дослідженою на сьогоднішній день є така складова компенсаційного пакета як «соціальний пакет». Подальші дослідження можуть стосуватись визначення складових соціального пакету, адже складно сказати, який соціальний пакет ефективний, а який ні. Кожне підприємство вирішує для себе самостійно та розставляє свої пріоритети. Варто відмітити, що використання роботодавцями соціального пакета сприяє формуванню в Україні сучасного конкурентного ринку праці, створенню та розвитку засад корпоративної культури у суспільстві, підвищенню конкурентоспроможності робочої сили тощо [3, с. 65].

Доцільно відмітити, що соціальний пакет — це винагорода не фінансового характеру за працю, яку здійснює роботодавець понад встановлені законодавством норми. Дана винагорода може надаватися у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій. Структура та зміст соціального пакета підприємства чітко не визначені жодним нормативним актом. Тому це питання вирішується самостійно на кожному підприємстві. Перелік та порядок надання працівникам соціальних благ здійснює керівництво, яке виділяє кошти на такі потреби на підставі наказу, відповідно до законодавства, установчих документів, колективного та трудового договорів. Саме тому, на сьогоднішній день керівники підприємств все активніше запроваджують для працівників соціальні пакети, що з одного боку, є однією з форм винагороди за працю, а з іншого – надають підприємствам додаткові конкурентні переваги в боротьбі за висококваліфікованого працівника [4, с. 77].

Варто зауважити, що завдяки вже існуючому арсеналу знань щодо мотиваційного аспекту та інструментарію діяльності чи бездіяльності людини примноженому як закордонними так і вітчизняними вченими дослідниками, розкриває поняття «соціальний пакет» як винагороду саме не фінансового характеру за працю, яку надає роботодавець понад встановлені законодавством норми. Дана винагорода може надаватися у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій, адже надання «соціального пакета» працівникам регулюється не так жорстко, як питання оплати праці, що пов'язано з варіативністю складу соціального пакета та добровільним характером його запровадження на підприємствах (рис. 2).

Доцільно відмітити, правовий аспект «соціального пакету», а саме його запровадження може бути ініційовано трудовим колективом підприємства, в тому числі в межах колективного договору – відповідно до ст. 245 Кодексу законів про працю України, працівникам дозволено вносити пропозиції щодо «поліпшення роботи підприємства, а також з питань соціально-культурного і побутового обслуговування», а право встановлювати додаткові, порівняно із законодавством, трудові та соціально-побутові пільги для працівників підприємства передбачено у ст. 9 Кодексу законів про працю України. Разом з тим, «соціальний пакет», а саме його функціонування на промисловому підприємстві регулюється і Господарським кодексом

України, зокрема ст. 69 відповідно до якої підприємство вільне самостійно встановлювати для своїх працівників додаткові пільги.

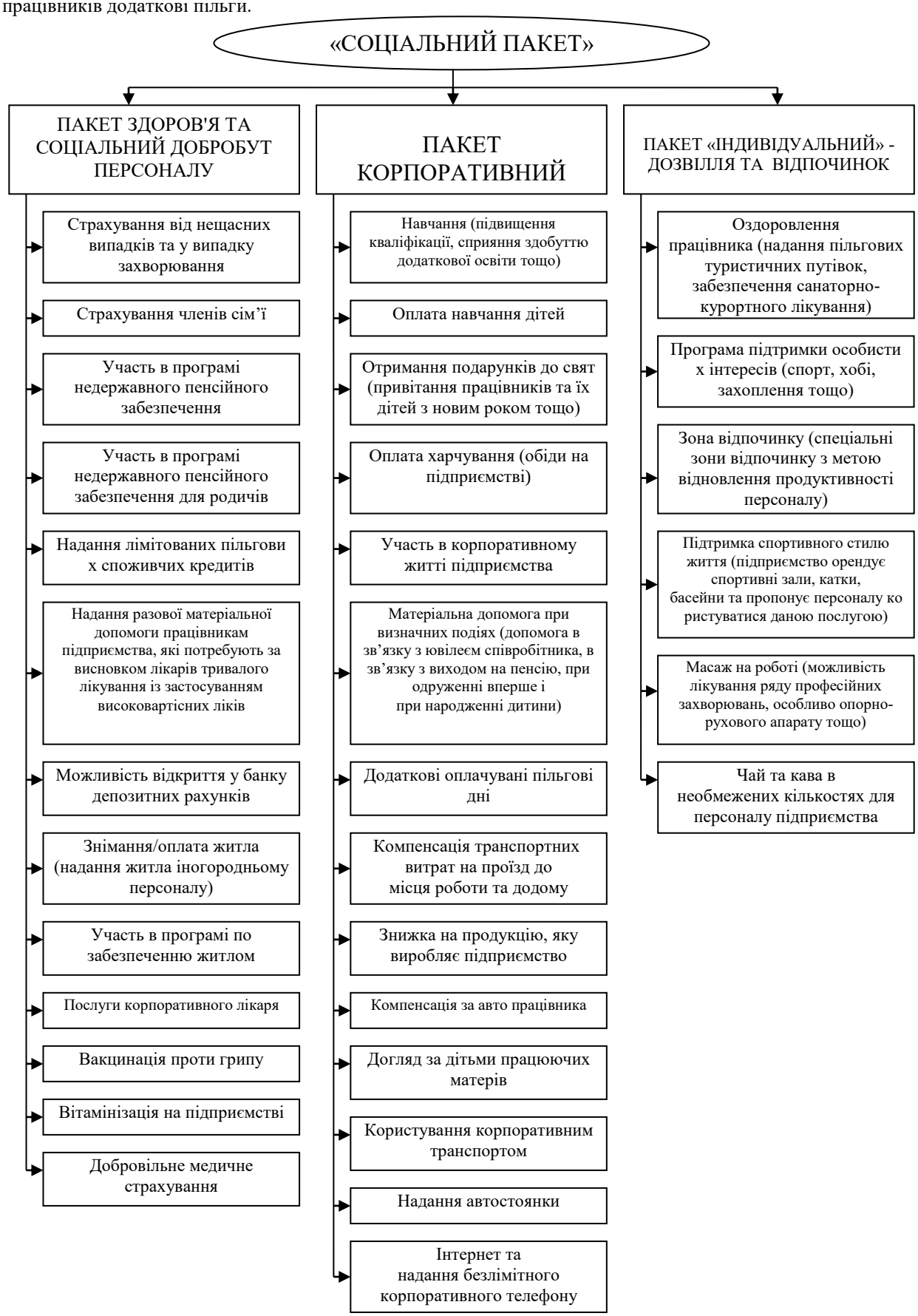


Рис. 2. Основні компонентні складові «соціального пакету»

З розвитком соціально-трудових відносин між працедавцем та найманим працівником сформувалось ряд аспектів щодо «соціального пакета» для кожного працівника, а саме: по-перше, складові соціального пакета обираються співробітником, який має можливість зробити вибір на користь збільшення обсягу найбільш важливих для нього виплат та послуг за рахунок зниження обсягу інших; по-друге, пакет обирається працівником серед декількох запропонованих підприємством різноманітних пакетів виплат та послуг приблизно однакової вартості, але різних за "наповненням"; по-третє, матеріальні блага, що формують соціальний пакет працівника, визначаються ним самостійно в межах отриманих за результатами щорічної атестації кількості балів; по-четверте, соціальний пакет формується окремо для певних категорій працівників того чи іншого підрозділу; по-п'яте, наповнення пакета відбувається відповідно до стандартів законодавства й актів самого підприємства, та містить у собі базові пункти [5, с. 60].

Враховуючи, вище окреслені аспекти формування «соціального пакету» на підприємстві, на нашу думку найбільш прийнятним для персоналу та актуальним для працедавців буде комбінований спосіб, що надасть можливість поєднати в собі декілька елементів із запропонованих підходів. Зокрема, нами пропонується розподіляти на підприємстві декілька видів (наборів) «соціального пакету»: «Пакет-БАЗОВИЙ», що поширюється на всі категорії працівників підприємства, які виконують запланований обсяг роботи не залежно від посади; «Пакет-СТАНДАРТ», що поширюється на працівників підприємства, які виконують запланований обсяг роботи понад норму у відсотковому значенні перевиконання та мають можливість частину елементів «соціального пакету» обрати на свій вибір; «Пакет-БОНУС» та «Пакет-ЕЛІТ» поширюється на працівників підприємства, які виконують запланований обсяг роботи із значним відсотком перевиконання та враховується їх вік, стаж та посада, а також надається можливість обрати на свій вибір більшу частину елементів «соціального пакету». Таким чином, при умові, що працівник щойно влаштувався на роботу, вже має деякі додаткові соціальні блага, однак за умови бездоганного виконання своїх обов'язків та досягнення певних трудових та професійних результатів, йому будуть надані додаткові бонуси. Однак, варто зауважити, що даний підхід до формування «соціального пакету» є досить складним та багатокомпонентним по етапам впровадження в практичне застосування на підприємстві. Також, з'являється необхідність систематичного ранжирування, оцінювання кожного працівника та присвоєння їм відповідних балів. Домінуючим параметром має виступати кількість балів та "бальна" вартість кожного зі складових соціального пакету. Як зазначено вище у підвидах «соціального пакету» основним акцентом у його побудові є надання можливості вільного вибору його компонентних складових. На противагу, згідно із попереднім досвідом формування «соціального пакету» на виробництві пропонували працівникам вже заздалегідь сформований набір структурних компонент пакету, проте як свідчить практика даний метод втрачає свою актуальність. Правомірно стверджувати, що гнучкі «соціальні пакети», які надають працівникам свободу вибору тих або інших благ за їх вибором дедалі більше витісняють інші підходи. У такому випадку, завдяки гнучкому підходу, працівникам надається можливість вносити пропозиції щодо вдосконалення соціальної політики підприємства в цілому [6, с. 59].

Доцільно зауважити, що запропонований нами підхід як результат вимагає додаткових кадрових ресурсів, зокрема співробітники відділу кадрів або ж окремі спеціально створені відділи із вирішення питань соціального забезпечення. На обраних працівників необхідно делегувати функції щодо виконання консультативної та регулятивної функції відповідно нової системи мотивації та компенсації на підприємстві. Серед переліку обов'язків, варто виокремити такі як: безпосередня робота з кожним працівником щодо формування його рейтингу та надання відповідного комплекту соціальних благ; висвітлення механізму функціонування системи надання соціального пакета та надання працівникам інформації щодо основних засад системи соціального забезпечення тощо. Разом з тим, необхідно відмітити доцільність застосування інформаційних технологій, з метою формування «соціального пакету» для кожного працівника, а також з метою прозорості та зрозумілості процесу надання пільг [7, с. 385].

Отже, впровадження даного методу на сучасних підприємствах машинобудівної галузі має ряд переваг та позитивних наслідків, а саме: по-перше персонал отримує за рахунок підприємства послуги та блага, які є найбільш необхідними та бажаними для них; по-друге, підприємство стимулює працівників до належного виконання поставлених перед ними виробничих завдань та підвищує прагнення досягнути якнайбільшої кількості балів; по-третє, підприємство отримує можливість оптимізувати витрати на соціальні потреби, що і є основною перевагою вищеописаного методу формування «соціального пакету». Додаткових позитивним аспектом впровадження даного підходу є загальне підвищення рівня продуктивності та якості праці працівників, а також встановленню міцних зв'язків між підприємством та його працівниками.

Таким чином, сучасний удосконалений підхід щодо формування «соціального пакету» є потужним інструментом впливу на індивідуальну та організаційну ефективність, тривалість соціально-трудових відносин між найманим працівником та керівництвом підприємства. Модернізований «соціальний пакет» виправдовує свій потужний мотиваційним вплив, що інтегрує методи матеріального та нематеріального стимулювання праці, а також надає можливість задовольнити потреби працівників і безпосередньо вплинути на процес виробництва. На нашу думку, «соціальний пакет» виступає у ролі інвестицій у прибуткове майбутнє підприємства в цілому та є добровільним впровадженням з метою підвищення рівня якості життя працівників. В більш масштабному розумінні, розповсюдження практичного застосування «соціального

пакета» на підприємствах машинобудівного комплексу нашої держави позитивно впливатиме на формування сучасного конкурентного ринку праці.

Висновки. Правомірно вважати, що саме інноваційні підходи є ключовою ланкою успішного розвитку будь-якого підприємства, адже, при нестачі уваги щодо модернізації мотивації персоналу, вона може перейти у стадію спаду. Саме тому застосування інновацій має вирішальне значення за допомогою яких можливо залишатись на високому рівні конкурентоспроможності. З метою досягнення максимального стимулюючого ефекту від впровадження «соціального пакету» на підприємстві необхідно відпрацювати індивідуалізований підхід до його планування. Проведене дослідження теорії і практики мотивації персоналу свідчать, що на підприємстві використовують більш класичні елементи мотивації, що являється досить простим і малоефективним, враховуючи стрімке використання на практиці інновацій. Виходячи з усього вище наведеного, на наш погляд, на підприємствах машинобудівної галузі тільки починається впровадження «соціального пакету», що підвищує ефективність мотивації, пристосовуючи його до нашого менталітету та змін економіки.

Література

1. 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.

2. Гугул О. Я. Формування механізму мотивації інноваційної активності працівників підприємства / О. Я. Гугул // Галицький економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 56–61.

3. Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном / І. Кулик // Вісник Київського Інституту бізнесу і технологій. – К. : Вид-во КІБІТ. – 2011. – Вип. 1. – С. 62–66.

4. Мельник С. Удосконалення системи надання роботодавцями соціальних пакетів як складової соціального захисту працівників / С. Мельник, В. Матросов, Д. Чумаков // Довідник кадровика. – 2011. – № 4. – С. 76–82.

5. Петрушенко М. М. Поєднання комплексного та індивідуального підходів до структуризації соціального пакета підприємства / М.М. Петрушенко, Ю.Т. Алібекова // Вісник Сумського державного університету. Серія “Економіка”. – 2010. – № 2. – С. 54–62.

6. Зелена М. І. Особливості впровадження соціального пакету на підприємствах машинобудівної галузі за сучасних умов трансформації ринкової економіки / М. І. Зелена // Економіка: Реалії часу. – Одеса, 2014. – № 6 (16). – С. 57–63.

7. Турегельдинова А. Ж. Анализ эффективности структуры социального пакета / А. Ж. Турегельдинова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1 (151). – С. 383–387.

References

1. Vedernikov M. D., Zelena M. I. Motyvatsiia personalu promyslovoho pidpryiemstva: innovatsiinyi pidkhid / M. D. Vedernikov, M. I. Zelena// Suchasni problemy upravlinnia pidpryiemstvamy: teoriia ta praktyka: materialy mizh. nauk.-pr. konf. (m. Kharkiv - 24-25 bereznia 2016 r.) – Kharkiv, 2016. - S. 251-254

2. Huhul O. Ya. Formuvannia mekhanizmu motyvatsii innovatsiinoi aktyvnosti pratsivnykiv pidpryiemstva / O. Ya.Huhul // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2014. – № 2. – S. 56-61

3. Kulyk I. Motyvatsiia pratsi v Ukraini ta za kordonom/ I.Kulyk // Visnyk Kyivskoho Instytutu biznesu i tekhnolohii. - K.: Vyd-vo KIBIT. – 2011. – Vyp. 1. – S.62-66

4. Melnyk, S., Matrosov, V. & Chumakov, D. (2011). Improvement of the giving of social packages by employers as a component of social safety net for the employees. Dovidnyk kadrovyka (Handbook of HR manager), 4, 76-82

5. Petrushenko M. M. Poiednannia kompleksnoho ta indyvidualnoho pidkhodiv do strukturyzatsii sotsialnoho paketa pidpryiemstva / M.M. Petrushenko, Yu.T. Alibekova // Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriia “Ekonomika”. – 2010. – № 2. – S. 54-62

6. Zelena M. I. Osoblyvosti vprovadzhennia sotsialnoho paketu na pidpryiemstvakh mashynobudivnoi haluzi za suchasnykh umov transformatsii rynkovoi ekonomiky / M. I. Zelena // Naukovyi zhurnal «Ekonomika: Realii chasu». m. Odesa. – 2014. - № 6 (16). – 57-63 s.

7. Tureheldynova A. Zh. Analyz effektyvnosty struktury sotsialnoho paketa /A. Zh. Tureheldynova //Aktualni Problemy ekonomiky. – 2014. – № 1 (151). – S. 383-387.

Рецензія/Peer review : 08.08.2018
Надруковано/Printed : 11.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 331.45
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-76-80

ОЛІЙНИК О. О.
Національний університет водного господарства та природокористування

СУЧАСНИЙ ФОРМАТ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В СФЕРІ ОХОРОНИ ПРАЦІ

В статті проаналізовано динаміку основних показників виробничого травматизму та зайнятості в шкідливих умовах праці в Україні. Визначено сутність та особливості реалізації корпоративної соціальної відповідальності в сфері охорони праці. Проаналізовано підходи вітчизняних компаній до закріплення вимог з управління охороною та безпекою праці в корпоративних документах.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, охорона праці, виробничий травматизм, промислова безпека, ризики.

OLIINYK O.
The National University of Water and Environmental Engineering

CONTEMPORARY FORMAT FOR IMPLEMENTING CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE FIELD OF OCCUPATION SAFETY AND HEALTH

The article examines indicators and their benchmarks, which Ukraine defined for its development up to 2030 with regard to achieving Target 8.5 (achieving full and productive employment and decent work for all employees) within the framework of the national system of Sustainable Development Goals. The author analyses the dynamics of the key indicators of occupational injuries and employment in unsafe or potentially harmful working conditions in Ukraine. The researcher identified the types of economic activity, which employees are most exposed to the risk of employment in unsafe working conditions. The paper substantiated the necessity of improving the occupational safety and health (OSH) management to achieve the Sustainable Development Goals. The research also determined the essence of corporate social responsibility in the field of OSH and industrial safety. The author also investigated the peculiarities of implementing corporate social responsibility in the field of OSH at Ukrainian enterprises. The article analyses approaches of domestic companies to the consolidation of OSH management requirements in corporate documents. Moreover, the scholar determined the scheme of managing work health and safety risks within a workplace in order to reduce the number of cases of occupational injuries and their consequences, the role of continuous trainings, seminars, conferences on OSH for maintaining a high professional level of employees. Besides, the paper substantiated the potential advantages obtained by the companies while implementing corporate social responsibility in the field of OSH, in particular these include the following: reduction of the probability of the occurrence of accidents and occupational diseases; reduction of working time losses due to morbidity and occupational injuries; savings due to the reduction of funds for the payment of temporary disability (TD) benefits; savings due to the reduction of privileges and compensations for work in unsafe working conditions, etc.

Key words: corporate social responsibility, occupational safety and health, working conditions, occupational injuries, industrial safety, risks.

Постановка проблеми. Персонал будь-якої компанії – найбільш динамічний та складний в управлінні ресурс. Однак саме завдяки йому можуть бути досягнуті поставлені цілі та завдання, виконана місія господарської діяльності. З метою збереження та примноження трудового потенціалу корпоративному менеджменту слід впроваджувати систему соціального захисту працівників, в якій заходи з охорони та безпеки праці займають найбільш важливу та відповідальну частину. Сучасні тенденції конкурентної боротьби висувають нові вимоги і до організації виробництва, і до якості продукції, і до системи соціально-трудових відносин. Відтак пошук нових методів та принципів управління персоналом загалом та організації безпеки праці зокрема, є актуальним напрямком досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження реалізації корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в сфері праці присвячені роботи багатьох вчених, зокрема: А. Василик, О. Брінцевої, О. Грішнової, В. Звонаря, А. Колота, О. Левченко, О. Новікової, М. Саприкіної та ін. Науково-прикладні засади, обґрунтовані в роботах цих науковців, забезпечують основи використання концепції соціальної відповідальності як інструменту регулювання ризиків у соціально-трудових відносинах. Водночас специфіка розвитку соціально-трудової сфери, нові виклики та загрози вимагають деталізації сутності та можливостей реалізації корпоративної соціальної відповідальності в системі управління персоналом. Відтак дослідження сучасного досвіду реалізації КСВ в сфері охорони праці та промислової безпеки в Україні є актуальним науковим завданням.

Метою роботи є дослідження сутності та особливостей реалізації корпоративної соціальної відповідальності в сфері охорони праці в Україні.

Виклад основного матеріалу. Створення гідних умов праці на кожному робочому місці, забезпечення охорони праці відповідно до найвищих стандартів набувають все більшої актуальності поміж міжнародної спільноти. Ці питання знайшли своє відображення і в Глобальних цілях сталого розвитку. Так, Ціль 8 стосується гідної праці та економічного зростання. Вона, зокрема, передбачає сприяння всезагальному та сталому економічному розвитку, зайнятості населення та запровадженню гідних умов

праці для усіх верств населення; досягнення загальної повної та продуктивної зайнятості, встановлення гідних умов праці та оплати для усіх жінок та чоловіків; забезпечення охорони трудових прав та сприяння встановленню безпечних та гарантованих умов праці для всіх працівників [1].

Україна приєдналась до даної ініціативи та розробила власну національну систему Цілей Сталого Розвитку, в межах якої завдання 8.5 передбачає сприяння забезпеченню надійних та безпечних умов праці для всіх працюючих. З метою оцінювання рівня її досягнення запропоновано три індикатори та їхні бенчмаркінгові орієнтири до 2030 року (табл. 1).

Таблиця 1

Індикатори та їхні цільові значення

Завдання 8.5.	Індикатори	Роки			
		2015	2020	2025	2030
Сприяти забезпеченню надійних та безпечних умов праці для всіх працюючих, зокрема шляхом застосовування інноваційних технологій у сфері охорони праці та промислової безпеки	8.5.1. Кількість потерпілих від нещасних випадків на виробництві, які призвели до втрати працездатності на 1 робочий день чи більше, % до рівня 2015 року	100	75	60	55
	8.5.2. Кількість загиблих від нещасних випадків на виробництві, % до рівня 2015 року	100	70	50	45
	8.5.3. Частка працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, у загальнообліковій кількості штатних працівників, %	26	22	17	12

Джерело: складено за даними [2].

Динаміка статистичних показників виробничого травматизму дозволяє говорити про певні позитивні поступи на шляху досягнення визначених орієнтирів. Поступово зменшується кількість потерпілих від нещасних випадків на виробництві, які призвели до втрати працездатності на 1 робочий день чи більше, та від нещасних випадків зі смертельним наслідком. Так, темп росту зазначених показників в 2017 році відносно 2015 року становив 97,07% та 93,86% відповідно.

Таблиця 2

Кількість потерпілих та нещасних випадків на виробництві[1]

	Усього		
	2015	2016	2017
Кількість потерпілих від нещасних випадків, які призвели до втрати працездатності на 1 робочий день чи більше, та від нещасних випадків зі смертельним наслідком – усього, осіб	5851	5815	5680
з них кількість потерпілих від нещасних випадків зі смертельним наслідком	831	879	780
Кількість днів непрацездатності потерпілих (включно з померлими) від нещасних випадків, які призвели до втрати працездатності на 1 робочий день чи більше, тимчасова непрацездатність яких закінчилася у звітному році, днів	234067	247640	269249
Кількість нещасних випадків – усього, од.	5653	5667	5510
у т. ч. зі смертельним наслідком	811	862	764

[1] Пов'язаних та не пов'язаних з виробництвом. Джерело: складено за даними [3, с. 10-11].

Водночас негативною тенденцією характеризуються наслідки виробничого травматизму. Впродовж досліджуваного періоду кількість днів непрацездатності потерпілих (включно з померлими) від нещасних випадків постійно збільшується. Приріст в 2017 році відносно 2015 року становив 35182 дні або 15% відповідно. Зростання кількості днів непрацездатності призводить не тільки до соціально-психологічних, організаційних наслідків, а й до значних економічних збитків як для працівника, так і для роботодавця. Загальні витрати підприємств, зумовлені нещасними випадками в 2017 році склали 19496,9 тис. грн. При цьому 7871,3 тис. грн. було витрачено на оплату перших п'яти днів тимчасової непрацездатності, згідно з листком непрацездатності [3, с. 28].

Серед багатьох факторів, які зумовлюють високий рівень травматизму на виробництві в Україні та тяжкість його наслідків, найбільш важливим є зайнятість в шкідливих умовах праці. За даними Державної служби статистики України станом на 31 грудня 2017 року 1189,5 тис. осіб, що становить 28,4% облікової кількості штатних працівників, працювали в несприятливих умовах праці (рис. 1).

Рівень ризику зайнятості в шкідливих умовах праці різниться залежно від виду економічної діяльності. Особливо складна ситуація з умовами праці відмічається на підприємствах добувної промисловості і розробленні кар'єрів: більше 2/3 працівників виконували роботи в шкідливих умовах праці. В сфері водопостачання; каналізації та поводження з відходами; постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; на підприємствах промисловості близько 35% зайнятих працювали під впливом одного або декількох небезпечних та шкідливих виробничих факторів.

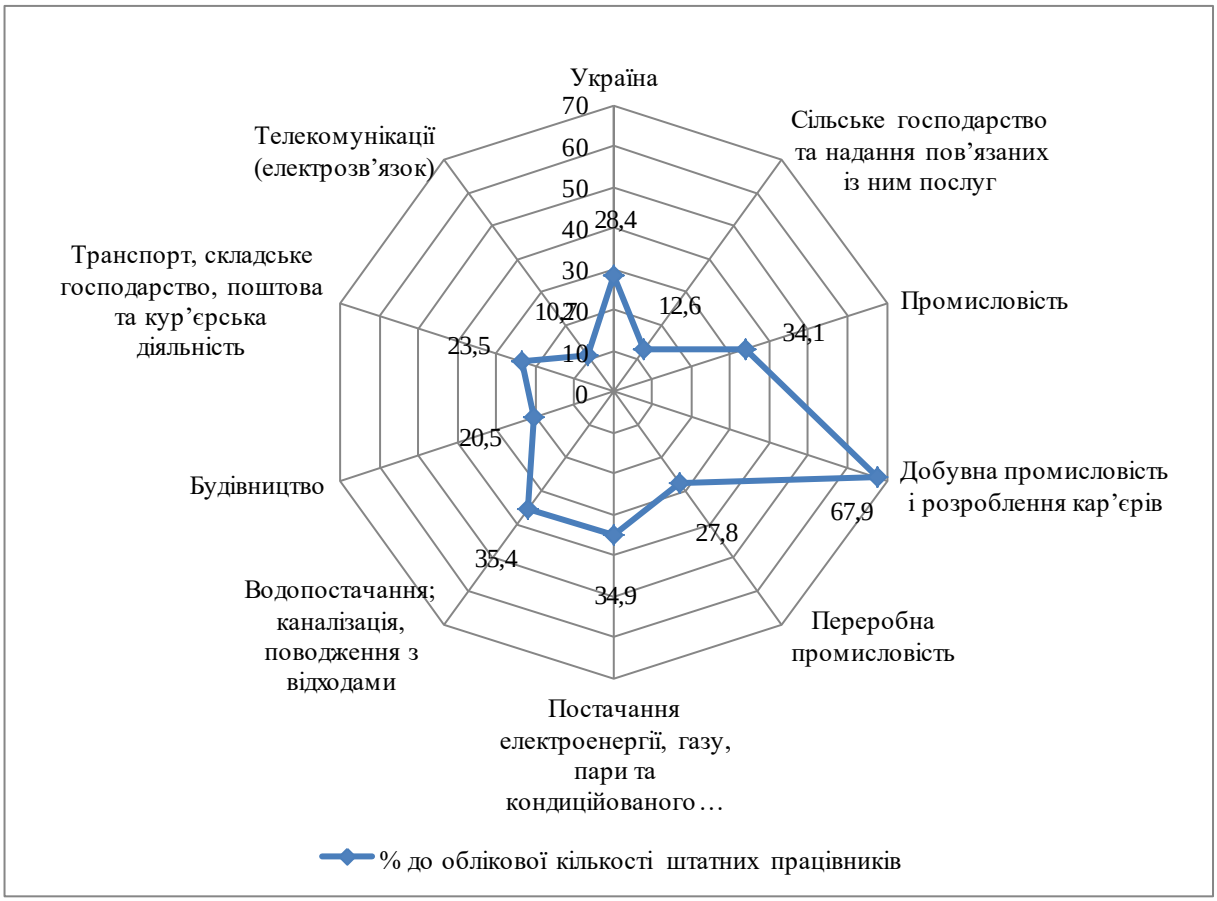


Рис. 1. Питома вага працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, за окремими видами економічної діяльності (на 31 грудня 2017 року)

Джерело: складено за даними [4].

Таким чином, все ще значна кількість нещасних випадків на виробництві (в 2017 р. – 5510 од.), поширення ризику зайнятості в несприятливих умовах праці свідчить про необхідність пошуку та запровадження нових інструментів управління охороною та безпекою праці. В цьому контексті варто виділяти та враховувати сучасні детермінанти розвитку взаємодії у соціально-трудовій сфері, де все більшого поширення набуває концепція корпоративної соціальної відповідальності, що сприяє позитивним змінам взаємовідносин соціальних партнерів. У модернізованій системі соціально-трудових відносин, де з новою актуальністю постає проблема забезпечення не тільки цивілізованого формату та змісту домовленостей, але й рівня їх виконання сторонами, роль концепції соціальної відповідальності полягає в наступному:

- соціальна відповідальність у якості особливого підходу до управління, надає можливість переосмислити перелік першочергових цілей та завдань;
- соціальна відповідальність дозволяє виробити кодекс принципів управлінської поведінки, якими підприємство буде неухильно керуватися при прийнятті рішень будь-якого рівня;
- соціальна відповідальність являє собою систему менеджменту, яка функціонує за допомогою використання розробленого інструментарію, що дозволяє координувати процес соціально відповідального регулювання ризиків в сфері праці та контролювати його результати шляхом оцінки [5].

Категорія «корпоративна соціальна відповідальність» не є новою для вітчизняного бізнес-середовища. Перший звіт із корпоративної соціальної відповідальності був підготовлений та опублікований ще у 2005 році компанією «Систем Капітал Менеджмент» (СКМ). Створено мережу Глобального договору ООН в Україні, все більше українських компаній стають підписантами цієї міжнародної ініціативи. Активно розвиваються громадські організації, діяльність яких орієнтована на поширення ідеї соціальної відповідальності. Це, зокрема, Центр «Розвиток КСВ» – провідна незалежна експертна організація з КСВ в Україні, що надає консультації з питань розробки стратегії, програм та комунікацій з КСВ, проведення моніторингу та оцінки ефективності проектів, підготовки і верифікації соціальної звітності. Тож сьогодні концепція корпоративної соціальної відповідальності надійно укріплюється на українському ринку.

Відповідно до загальноприйнятих підходів корпоративна соціальна відповідальність включає зовнішню та внутрішню складову. Охорона та безпека праці належить до внутрішньої КСВ, тобто такої, що стосується працівників підприємства. Соціальна відповідальність підприємства в сфері охорони праці та промислової безпеки можна визначити як відповідальність за створення системи правових, соціально-

економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних та лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини в процесі трудової діяльності, яка передбачає не тільки дотримання норм вітчизняного та міжнародного законодавства, а й забезпечення додаткових гарантій в сфері промислової безпеки [6, с. 274].

Слід відмітити, що ці компоненти є невід'ємною складовою КСВ передових соціально відповідальних компаній України. Для прикладу, Металургійний комбінат «Азовсталь», що входить до Групи компаній МЕТІНВЕСТ, визначає охорону праці одним з глобальних пріоритетів свого розвитку та розглядає її у якості важливої складової для підвищення довіри до якості продукції і підвищення її конкурентоспроможності. При цьому діюча на комбінаті система керування промисловою безпекою і охороною праці побудована на принципах залучення персоналу всіх рівнів до зниження виробничих ризиків. Система передбачає організацію профілактичної роботи з попередження виробничого травматизму, професійних захворювань, а також практичні заходи з покращення умов праці. Першочергова увага приділяється підвищенню рівня промислової безпеки, покращенню умов праці, організації та проведенню навчання працівників з питань безпеки праці [7].

ПАТ «УКРТРАНСГАЗ» усвідомлює відповідальність за збереження життя, здоров'я і працездатності працівників у процесі трудової діяльності. Одним з основних принципів політики Товариства є пріоритет життя і здоров'я працівників та повна відповідальність керівників підприємств за створення безпечних і нешкідливих умов праці. При цьому Товариство прагне забезпечити впровадження 7 «Золотих правил», якими керується Європейський Союз:

1) відповідальність та лідерство у забезпеченні охорони праці;

2) виявлення небезпек та ризиків (систематична ідентифікація небезпек та ризиків: оцінка ризиків та аналіз нещасних випадків і професійних захворювань);

3) визначення цілей щодо охорони праці (визначення пріоритетних ризиків та цілей профілактичних програм);

4) створення безпечної системи (системна організація безпеки та гігієни праці);

5) використання безпечної та справної техніки;

6) підвищення кваліфікації (основні кваліфікаційні вимоги, навчання без відриву від виробництва та регулярний інструктаж керівників і робітників);

7) інвестиції в персонал (мотивація працівників до формування та ефективного функціонування системи управління охороною праці, зміна ролі працівників з пасивної на активну, закладення стимулюючої основи для безпечної поведінки) [8].

Зазначені правила є пріоритетними і для Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України». Керівництво компанії намагається постійно покращувати показники реалізації Політики у сфері охорони праці, екологічної та промислової безпеки шляхом встановлення чітких цілей, досягнення яких підтримується системою управління охороною праці, екологічною та промисловою безпекою. Це вимагає віддачі кожного співробітника та культури, у якій у людей є стимул та відчуття, що вони мають змогу щось змінити та повідомити про проблеми у сфері охорони праці [9].

Закріплення вимог у сфері управління охороною праці в окремих корпоративних документах набуває все більшого поширення на теренах вітчизняного бізнес-середовища. Так, в Агропромхолдингу АСТАРТА існує Стратегія зниження рівня виробничого травматизму шляхом ідентифікації небезпек, оцінювання ризиків та визначення заходів реагування. Це безпосередньо сприяло зниженню рівня виробничого травматизму з 0,25% у 2010 році до 0,059% у 2015 році (від 100% працюючих за кожним роком) [10].

Для зменшення випадків виробничого травматизму та наслідків від них, Агропромхолдинг АСТАРТА йде шляхом керування ризиками та небезпеками під час виконання робіт за наступною схемою:

1) визначення небезпек та ризиків;

2) визначення неприйнятних небезпек та ризиків;

3) розробка заходів, направлених на мінімізація неприйнятних небезпек та ризиків;

4) впровадження заходів;

5) визначення небезпек та ризиків після впровадження заходів.

Робота щодо підвищення безпеки праці та діяльності ПАТ «Запоріжкран» ґрунтується на Політиці з охорони праці та здоров'я (редакція 2.0), яка декларує:

- принципи в сфері охорони праці та здоров'я;
- цілі реалізації політики в сфері охорони праці та здоров'я;
- принципи побудови безпечного оточення;
- обов'язки в сфері охорони праці та здоров'я [11].

Важливою компонентою підтримки високого професійного рівня працівників є постійне проведення тренінгів, семінарів, конференцій з охорони праці. В Агропромхолдингу АСТАРТА основними видами навчань є:

- навчання у відповідності до національних вимог – для всіх працівників;
- навчання з OHSAS – впровадження та визначення ризиків – спеціалісти з охорони праці;
- перша долікарська допомога – для всіх працівників;
- пожежна безпека – для всіх працівників [10].

Керівництво ПАТ «Запоріжкран» у якості основних підходів до навчання з питань охорони праці та техніки безпеки використовує засоби візуалізації при проведенні навчальних занять (демонстрація

навчальних фільмів та слайдів); диференціацію працівників за рівнем кваліфікації та спеціалізації; багаторівневий контроль знань. Для навчання використовуються тренажери, сучасні засоби та техніка. З їхньою допомогою працівників навчають правилам охорони праці, пожежної безпеки.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновки, що дотримання принципів корпоративної соціальної відповідальності в сфері охорони праці сприяє створенню безпечних і здорових умов праці та забезпечує інноваційний ефективний підхід, що дозволяє послідовно ідентифікувати й контролювати ризики для здоров'я та безпеки працівників. Соціально відповідальне управління охороною праці надає підприємствам такі переваги:

- зниження ймовірності настання нещасних випадків і професійних захворювань;
- скорочення втрат робочого часу з причин захворюваності та виробничого травматизму;
- економія за рахунок зменшення коштів на виплату допомоги з тимчасової втрати працездатності;
- економія від зменшення пільг та компенсацій за роботу в несприятливих умовах праці;
- покращення позитивного ділового іміджу в результаті прихильності до охорони праці та забезпечення виробничої безпеки;
- підвищення лояльності працівників тощо.

Література

1. Глобальні Цілі Сталого Розвитку 2030 [Електронний ресурс] / Представництво ООН в Україні. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web(2).pdf
2. Цілі Сталого Розвитку: Україна : національна доповідь» [Електронний ресурс] / Представництво ООН в Україні. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
3. Травматизм на виробництві в Україні у 2017 році : статистичний збірник / [ред. О. О. Кармазіна] / Державна служба статистики України. – Київ, 2018. – 132 с.
4. Умови праці працівників у 2017 році : статистичний збірник / [ред. І. В. Сеник] / Державна служба статистики України. – Київ, 2018. – 39 с.
5. 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.
6. Брінцева О.Г. Соціальна відповідальність в сфері охорони праці та промислової безпеки / О.Г. Брінцева // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28, т. 1. – С. 271–277.
7. Охорона праці [Електронний ресурс] / Металургійний комбінат «Азовсталь». – Режим доступу : https://azovstal.metinvestholding.com/ua/responsibility/safety/labor
8. Кодекс корпоративної етики [Електронний ресурс] / Публічне акціонерне товариство «УКРТРАНСГАЗ». – Режим доступу : http://utg.ua/img/news/2015/9/Cod_corp_etyc.pdf
9. Кодекс корпоративної етики [Електронний ресурс] / НАК «Нафтогаз України». – Режим доступу : http://www.naftogaz.com/files/HR/Naftogaz-Code-Ethics.pdf
10. Агропромхолдинг «Астарта-Київ» : звіт зі сталого розвитку «До духовного – через земне». – 2015. – 24 с.
11. Охрана труда OHSAS 18001 [Электронный ресурс] / ПАО «Запорожкран». – Режим доступа : http://www.kran.zp.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=297&Itemid=404

References

1. Hlobalni Tsili Staloho Rozvytku 2030 [Elektronnyi resurs] / Predstavnytstvo OON v Ukraini. – Rezhym dostupu : http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web(2).pdf
2. Tsili Staloho Rozvytku: Ukraina : natsionalna dopovid» [Elektronnyi resurs] / Predstavnytstvo OON v Ukraini. – Rezhym dostupu : http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
3. Travmatyzm na vyrobnytstvi v Ukraini u 2017 rotsi : statystychnyi zbirnyk / [red. O. O. Karmazina] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Kyiv, 2018. – 132 s.
4. Umovy pratsi pratsivnykiv u 2017 rotsi : statystychnyi zbirnyk / [red. I. V. Senyk] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – Kyiv, 2018. – 39 s.
5. Hrishnova O.A. Sotsialna vidpovidalnist u trudovykh vidnosynakh: teoriia, praktyka, rehuliuvannia ryzykiv : monohrafiia / Hrishnova O.A., Mishchuk H.Iu., Oliinyk O.O. – Rivne : NUVHP, 2014. – 216 s.
6. Brintseva O.H. Sotsialna vidpovidalnist v sferi okhorony pratsi ta promyslovoi bezpeky / O.H. Brintseva // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. – 2013. – Vyp. 28, t. 1. – S. 271–277.
7. Okhorona pratsi [Elektronnyi resurs] / Metalurhiinyi kombinat «Azovstal». – Rezhym dostupu : https://azovstal.metinvestholding.com/ua/responsibility/safety/labor
8. Kodeks korporatyvnoi etyky [Elektronnyi resurs] / Publichne aktsionerne tovarystvo «UKRTRANSHAZ». – Rezhym dostupu : http://utg.ua/img/news/2015/9/Cod_corp_etyc.pdf
9. Kodeks korporatyvnoi etyky [Elektronnyi resurs] / NAK «Naftohaz Ukrainy». – Rezhym dostupu : http://www.naftogaz.com/files/HR/Naftogaz-Code-Ethics.pdf
10. Ahropromkholdynh «Astarta-Kyiv» : zvit zi staloho rozvytku «Do dukhovnoho – cherez zemne». – 2015. – 24 s.
11. Okhrana truda OHSAS 18001 [Elektronnyi resurs] / PAO «Zaporozhkran». – Rezhym dostupa : http://www.kran.zp.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=297&Itemid=404

Рецензія/Peer review : 20.07.2018
Надруковано/Printed : 12.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Міщук Г.Ю.

УДК 331.101
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-81-85

ПОПЛАВСЬКА О. В.
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНО-СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В статті проаналізовано теоретичні підходи до розробки дієвої стратегії корпоративно-соціальної відповідальності, здійснено спробу визначити вплив реалізації обраної стратегії на ефективність діяльності та конкурентоспроможність сучасного машинобудівного підприємства. Визначено основні етапи формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності та її впровадження в загальну стратегію діяльності підприємства.

Ключові слова: соціально-відповідальний бізнес, соціальна відповідальність підприємства, стратегія корпоративної соціальної відповідальності, стейкхолдер, бізнес-стратегія.

POPLAVSKA O.
Khmelnytskyi National University

INFLUENCE OF THE CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY STRATEGY ON THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

In the article the theoretical approaches to developing an effective strategy of corporate social responsibility analyzes, attempts to determine the impact of the implementation of the chosen strategy on the efficiency of the activity and competitiveness of the modern machine-building enterprise. The main stages of formation of the corporate social responsibility strategy and its implementation in the general strategy of the enterprise are offered. Competitive benefits for an enterprise that introduces the principles of sustainable development into their day-to-day activities can be achieved through the following components: the correct definition of priorities and directions of development, considering their social orientation; timely diagnostics of problems and implementation of measures for their solution; reduction of production costs due to introduction of modern logistics achievements, increase of resource efficiency and waste reduction; use of statutory benefits for socially responsible enterprises; gaining benefits while interacting with other manufacturing and financial organizations; reduction the risks of loss or lack of profit at the expense of fines or prohibitions; increase of the enterprise investment attractiveness; increase of the market segment due to the awareness and desire of consumers to use the products of the enterprise; optimization of insurance expenses. The development and implementation of the CSR strategy will enable the company to improve its relationships with personnel, consumers, suppliers, public authorities, public organizations and other stakeholders in general, which will enable the company to improve the overall efficiency of the enterprise and increase its competitive advantages.

Key words: socially responsible business, corporate social responsibility, strategy of corporate social responsibility, stakeholders, business strategy.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають від суб’єктів підприємницької діяльності соціально відповідальної поведінки, яка є обов’язковим елементом успішного підприємництва, а дотримання концепцій корпоративної соціальної відповідальності як одного з найефективніших інструментів забезпечення конкурентних переваг. Тому важливою конкурентною перевагою вітчизняних підприємств є впровадження та реалізація дієвої стратегії корпоративної соціальної відповідальності, що уможливить задоволення соціальних потреб різних соціальних груп та держави в цілому, оскільки успіх та досягнення позитивних результатів функціонування вітчизняних підприємств в умовах ринкового середовища все більше визначається не лише економічними факторами, але й соціальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема доцільності впровадження КСВ на підприємствах привертає увагу значного кола науковців: Ю. Благова, Ю. Бегми, О. Вінникова, Г. Мисько, О. Редько, В. Воробея, О. Лазоренко, Р. Колишка, Н. Супрун, П. Калити та ін. За результатами наукових публікацій зазначених вчених можна дійти висновку, що розвиток системи КСВ пов’язується безпосередньо із бізнес-середовищем. Водночас роль підприємства в розвитку даного інституту оцінюється неоднозначно. За умов стійкого розвитку корпоративна соціальна відповідальність повинна стати стратегічним інструментом формування стійкого відповідального підприємства. В умовах інформаційного суспільства відбувається посилення конкуренції, розширення інформаційних і просторових бар'єрів; найважливішим фактором виживання підприємства стає його конкурентоспроможність. Проблеми конкурентоспроможності різних соціальних суб'єктів активно досліджуються М. Ахмадовим, В. Білоусовим, В. Ільїним, І. Максимовим, П. Кругманом, Т. Феоктистовим, А. Юдановим та ін. У той же час, незважаючи на наявність робіт з окремих аспектів обраної теми, комплексному аналізу переваг реалізації стратегії корпоративної соціальної відповідальності як фактору конкурентоспроможності підприємства приділена недостатня увага, що й обумовило тематику дослідження.

Постановка завдання. Завданням дослідження є вивчення системи наукових та теоретичних підходів щодо послідовності формування дієвої стратегії корпоративної соціальної відповідальності як фактора підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна соціальна відповідальність це комплекс цінностей, заходів та процесів, що відображають добровільне рішення підприємства реалізувати соціальні ініціативи (не лише внутрішнього, але й зовнішнього середовища), результати яких сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі, зміцненню його ділової репутації, вирішенню завдань сталого розвитку виробничих систем та суспільства в цілому [9, с.165].

Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як підприємницьких структур можна розглядати як систему взаємозалежних конкурентних переваг та розуміти конкурентоспроможність як ефективність управління цими перевагами. Розвинена конкуренція в багатьох галузях економіки формує нові вимоги до всіх ринкових контрагентів. Така ситуація вимагає забезпечення стабільності підприємств, яка можлива на основі постійного підвищення рівня якості товарів і послуг, що пропонуються підприємствами промисловості, а також ефективного управління їх діяльністю, спрямованої на досягнення своїх цілей шляхом підвищення рівня конкурентоспроможності.

Конкурентні переваги для підприємства, що запроваджують принципи сталого розвитку в свою повсякденну діяльність можуть досягатись за рахунок наступних складових: визначення пріоритетів та напрямів розвитку з урахуванням їх соціальної орієнтації; своєчасна діагностика проблем та реалізація заходів щодо їх вирішення; зменшення виробничих витрат за рахунок впровадження сучасних досягнень логістики, підвищення ефективності використання ресурсів та зменшення відходів; використання пільг, передбачених законодавством для соціально-відповідальних підприємств; отримання переваг під час взаємодії з іншими виробничими та фінансовими організаціями; зменшення ризиків щодо втрати чи недоотримання прибутку внаслідок штрафних санкцій або заборони діяльності; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; збільшення сегменту ринку завдяки обізнаності та бажанню споживачів користуватися продукцією підприємства; оптимізація страхових витрат.

Розглядаючи програму стратегії «Європа-2020», виявлено, що поняття «корпоративна соціальна відповідальність» ототожнюється із поняттям «соціальна відповідальність бізнесу», суть даної дефініції трактується як добровільні зобов'язання підприємницьких структур, які виходять за межі чинних законодавчих норм, нести відповідальність за результати своєї діяльності не лише в економічній, але й у соціальній та екологічній сферах. Відтак відповідальність підприємницьких структур поширюється на широке коло зацікавлених осіб – власників, працівників, бізнес-партнерів, органів державної влади, місцеве населення та суспільство в цілому [12]. Зазначимо, що корпоративна соціальна відповідальність підприємства ґрунтується на сукупності загальнонаукових та спеціальних принципів, а саме: вихідні теоретичні положення, найважливіші вимоги, які виконують роль правил, дотримання яких забезпечує ефективний розвиток підприємства. Під принципами розуміються основні правила, на основі яких базується процес формування, вивчення, аналіз та оцінка ефективності імплементації складових корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) із стратегією підприємства. Розділяють базові принципи КСВ та стратегічні цілі КСВ, які інтегруються у загальну бізнес-стратегію підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи та цілі формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності підприємства*

Базові принципи КСВ	Стратегічні цілі КСВ
Відповідальність за результати діяльності Добровільність Врахування потреб та очікувань зацікавлених осіб Інтегрованість у довгострокову стратегію розвитку підприємства Відповідність правовим та етичним нормам, прийнятим у суспільстві як на державному, так і на міжнародному рівнях Прозорість діяльності Підзвітність Узгодженість із цілями сталого розвитку суспільства.	Виробництво доброякісної продукції та послуг для споживачів Інвестиції в розвиток персоналу та людського потенціалу Неухильне виконання вимог чинного законодавства (податкового, екологічного, трудового) Побудова взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими сторонами Концепція ведення бізнесу, який орієнтований на підвищення національної конкурентоспроможності Врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних норм у діловій практиці Формування громадянського суспільства через партнерські програми та проекти суспільного розвитку.

*Складено автором на основі джерел [12, 13]

Відповідно до переліку цілей та принципів КСВ метою стратегії соціальної відповідальності є вирішення цілої низки соціально-значущих проблем шляхом створення передумов для гідного рівня соціального забезпечення та стимулювання соціальної згуртованості. Тому формування та реалізація ефективної стратегії КСВ підприємства передбачає розмежування зовнішньої та внутрішньої сфери програм реалізації соціальної відповідальності.

З практичної точки зору реалізація КСВ може бути здійснена лише через конкретну практику ведення підприємницької діяльності, яка буде спрямована на мінімізацію негативного впливу діяльності

підприємства та на досягнення сталого розвитку. Тобто досягнення «потрійного результату» сталого розвитку, згідно з теорією Дж. Елкінгтона 3P (People-Planet-Profit), відбувається у трьох доволі різних напрямках діяльності підприємств – соціальному, екологічному та економічному [11]. На сучасному етапі трансформаційних перетворень економічних відносин сталий розвиток підприємства є новою управлінською філософією, згідно з якою будь-яке управлінське рішення приймається з урахуванням економічного, соціального та екологічного ефектів. Отже, соціальна відповідальність бізнесу являє собою одну з ключових управлінських тенденцій нового тисячоліття, характеризуючи підприємницьку діяльність як таку, яка відповідає очікуванням стейкхолдерів стосовно економічних, правових, етичних, екологічних та соціальних показників, що у свою чергу суттєво впливає на бізнес-стратегію підприємства.

Позитивним результатом від впровадження КСВ-стратегії є створення довгострокових стійких конкурентних переваг підприємства, що ґрунтується на особливому виді нематеріальних активів – так званних стосункових активів, які виступають чинником збільшення організаційного багатства підприємства [9]. Під стосунковими активами розуміють нематеріальні ресурси, які формуються в результаті взаємодії та спільного використання специфічних активів, таких як інформація, знання, бренди. Системна реалізація підприємством КСВ-стратегії дає можливість збільшити свої доходи за рахунок збільшення соціального капіталу, одночасно впливаючи на зміцнення соціального капіталу суспільства в цілому, сприяючи обміну знаннями та інформацією, що створить сприятливі передумови для зміцнення соціальної згуртованості.

Стратегія КСВ «є корпоративним документом, в якому визначаються цінності та стандарти, згідно з якими здійснюється операційна діяльність підприємства», а реалізація КСВ передбачає впровадження довготривалої програми дій, спрямованих на одне з найважливіших для будь-якого підприємства завдань – підвищення його привабливості для інвесторів, органів державної влади та працівників [6]. Н.А. Супрун вважає, що КСВ є не лише внутрішньо-організаційною стратегією розвитку, а, згідно з даними Форуму соціально відповідального бізнесу України, може розглядатись як «активна соціальна позиція підприємства, яка полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством та виявляється в участі підприємства у вирішенні найгостріших проблем суспільства та громади» [7]. Так, автор наводить більш ширше розуміння КСВ «як стратегії діяльності будь-якого підприємства, що ґрунтується на принципах відповідальності підприємства за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, реалізується через прозору та етичну поведінку, яка зважає на очікування зацікавлених сторін, не суперечить законодавству та міжнародним нормам поведінки» [8].

На думку В.А. Жуковської та А.О. Харламової стратегія КСВ є необхідним чинником формування корпоративної стратегії та належить до стратегічного набору підприємства [3, 10]. Про доцільність виділення стратегії соціальної відповідальності та необхідність її розробки на функціональному рівні свідчать результати наукових досліджень О.О. Затейщікова та Т.Ю. Грибцова [1, 3]. Здійснивши аналіз наукових поглядів вищезазначених вчених ми дійшли висновку про відсутність єдності поглядів відносно сутності, змісту та місця стратегії КСВ у стратегічному наборі підприємства. Оскільки одні вчені вважають її частиною загальної стратегії розвитку підприємства, частиною бізнес-стратегії, а інші науковці вважають стратегією саме концепцію КСВ, пропонуючи при цьому керівникам підприємств формувати стратегію КСВ та доповнювати нею стратегічний набір.

Погляди науковців також розходяться у виборі етапів формування стратегії КСВ підприємства. Так, О.О. Затєйщікова пропонує п’ять етапів формування стратегії соціальної відповідальності: визначення місії та бачення соціальної відповідальності; формування системи цілей; оцінка впливу факторів зовнішнього середовища; оцінка рівня соціальної відповідальності; аналіз альтернатив та вибір стратегій [4, с.202]. Формуючи місію та цілі автором пропонується вивчення потреб суб’єктів соціальної відповідальності та узгодження з цілями стратегії розвитку підприємства. Вибір стратегії дозволить забезпечити високий рівень соціально-відповідального бізнесу за напрямками: розробка концепції навчання персоналу, укріплення соціальної захищеності працівників, здоров’я населення, громади, розвиток місцевої інфраструктури, ділова етика, екологічна та природоохоронна діяльність, задоволення потреб споживачів [4].

Згідно з дослідженнями Т.Ю. Грибцової, розробка та впровадження стратегії КСВ повинна включати наступні етапи: проведення аналітичних робіт (зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства); визначення стратегічних альтернатив розвитку (формулювання сценаріїв розвитку КСВ на підприємстві); оцінка та вибір оптимальної стратегії розвитку КСВ; документальне оформлення обраної стратегії та закріплення відповідальних осіб; реалізація прийнятих заходів; підбиття проміжних підсумків реалізації стратегії та оцінка результатів впровадження цільових програм, їх доопрацювання [1]. Такий алгоритм передбачає основні завдання з налагодження КСВ та враховує основні етапи розробки та реалізації будь-якої стратегії підприємства. Загалом розробка стратегії КСВ на кожному етапі потребує узгодження з іншими стратегіями складовими діяльності підприємства, а саме: стратегією розвитку, конкурентною стратегією, маркетинговою, фінансовою, виробничою стратегіями тощо. При формуванні стратегії КСВ важливою складовою є її реалізація. Під час реалізації стратегії КСВ підприємство отримує оперативну інформацію про поточний стан КСВ, доцільність впровадження окремих заходів, труднощі, які виникають. Також першочергового значення набуває доведення до всіх працівників сутності КСВ та переваг застосування як на рівні підприємства, так і для кожного працівника зокрема. Вагомого значення набуває

також розкриття актуальності запровадження у практичну діяльність підприємства принципів прийнятої концепції та їх чіткого дотримання. Оцінювання результативності впровадження КСВ-стратегії доцільно здійснювати не лише за кожним окремим заходом, але й в цілому на підприємстві. Отримані дані дозволять зробити висновок щодо ефективності впровадження КСВ-стратегії на підприємстві та внести відповідні корективи у разі виявлення недоліків. Нами запропоновано власне бачення процесу розробки та реалізації КСВ-стратегії на підприємствах машинобудівної галузі (рис. 1).

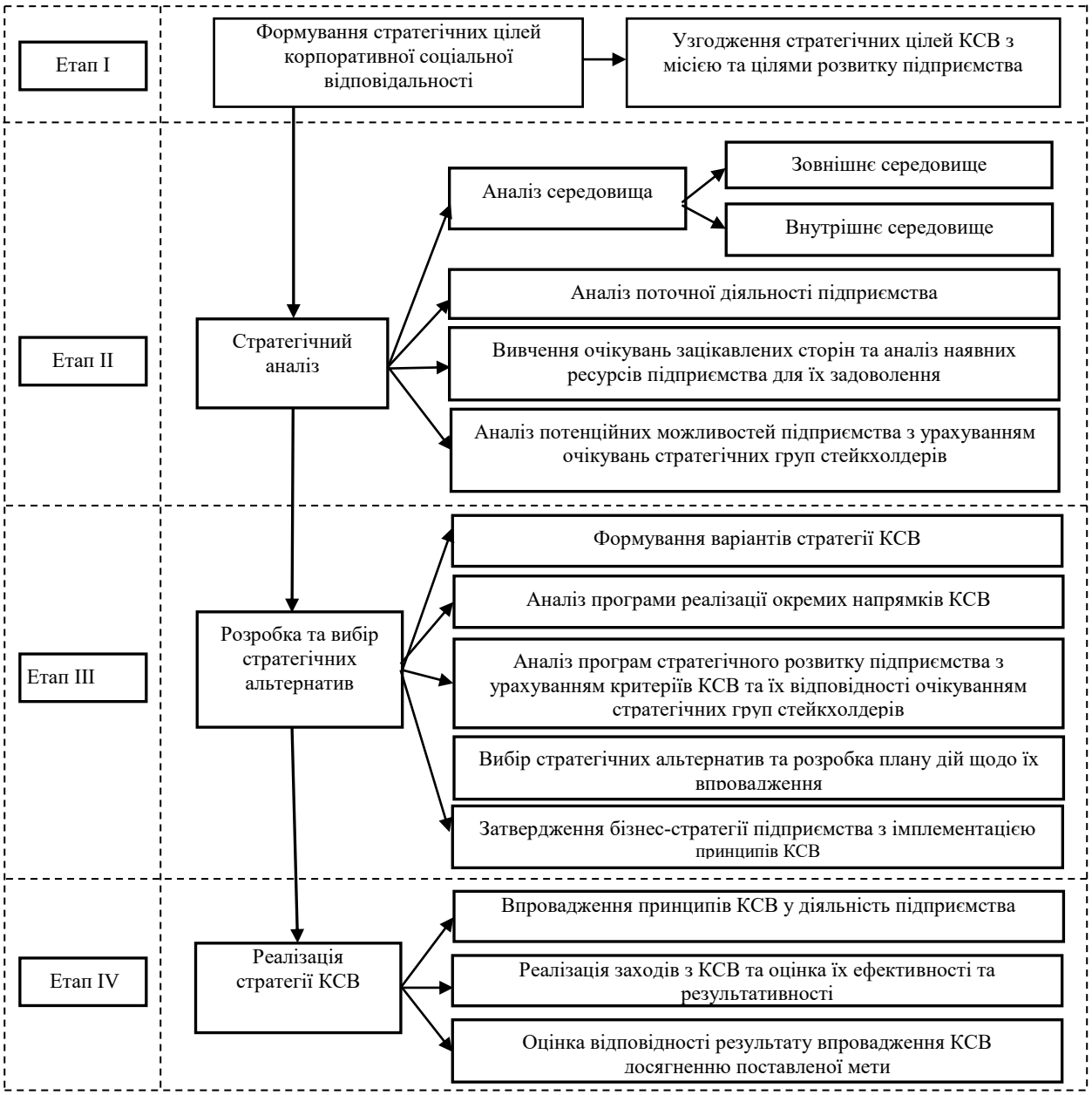


Рис. 1. Етапи формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві

Розробка та реалізація стратегії КСВ дозволить підприємству покращити взаємовідносини з персоналом, споживачами, постачальниками, органами державної влади, громадськими організаціями та іншими зацікавленими сторонами в цілому, що в результаті уможливить підвищити загальну ефективність діяльності підприємства та надасть останньому конкурентні переваги.

Висновки. Діяльність вітчизняних підприємств машинобудівної галузі в сфері впровадження корпоративної соціальної відповідальності у повсякденну діяльність повинна бути взаємопов'язаною з корпоративною стратегією та одним із найважливіших чинників їх сталого розвитку. Тому на підприємствах, які планують довго та успішно працювати не лише на вітчизняному, але й виходити на міжнародний ринок, дбаючи про свою ділову репутацію, повинні формувати дієві стратегії КСВ з урахуванням поетапності їх розробки та враховуючи інтереси стратегічних груп стейкхолдерів.

Література

1. Грибцова Т.Ю. Формирование стратегии корпоративной социальной ответственности : монография / Т.Ю. Грибцова, Г.С. Мерзликина. – Волгоград : ВолгГТУ, 2014. – 156 с.

2. Жуковська В.М. Соціальна відповідальність як напрям реалізації корпоративної стратегії розвитку / В.М. Жуковська // Фінанси України. – 2009. – С. 14–21.

3. Затєйщикова О.О. Етапи формування стратегії соціальної відповідальності бізнесу / О.О. Затєйщикова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 200–205.

4. Звонар В.П. Аутсорсінгова модель реалізації корпоративної соціальної відповідальності / В.П. Звонар // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 2. – С. 123–131.

5. Місько Г.А. Вплив корпоративної соціальної відповідальності на ефективність операційної діяльності підприємства / Г.А. Місько // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 36. – С. 113–119.

6. Посібник з КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / Лазоренко О., Колишко Р. – К. : Енергія, 2008. – 96 с.

7. Соціальна відповідальність бізнесу: принципи системної дії. Звіт Форуму соціально відповідального бізнесу України. – К., 2006. – 22 с.

8. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей Стратегії «UEROPE-2020» / Н.А. Супрун // Український соціум. – 2013. – № 2(45). – С. 163–176.

9. Супрун Н.А. Інститут корпоративної соціальної відповідальності: принципи, завдання та пріоритети розвитку / Н.А. Супрун // Наукові праці ДонНТУ. Серія «Економічна». – 2011. – Вип. 40-2. – С. 190–197.

10. Харламова А.О. Корпоративна соціальна відповідальність – необхідний чинник формування корпоративної стратегії / А.О. Харламова // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання – 2012. – № 9.

11. Elkington J., Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business, Capstone, 1997. 424 p.

12. Europe-2020, European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

13. ISO 26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iso.org/iso/ home.html

References

1. Hrybtsova T.Iu. Formyrovanye stratehyy korporatyvnoi sotsyalnoi otvetstvennosty : monohrafyia / T.Iu. Hrybtsova, H.S. Merzlykyna. – Volhohrad, VolhHTU. – 2014. – 156 s.

2. Zhukovska V.M. Sotsialna vidpovidalnist yak napriam realizatsii korporatyvnoi stratehii rozvytku / V.M. Zhukovska // Finansy Ukrainy. – 2009. – S. 14–21.

3. Zatieishchykova O.O. Etapy formuvannia stratehii sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu / O.O. Zatieishchykova // Biznes Inform. – 2014. – № 2. – C. 200– 205.

4. Zvonar V.P. Autsorsinhova model realizatsii korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti / V.P. Zvonar // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2009. – № 2. – S. 123–131.

5. Misko H.A. Vplyv korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti na efektyvnist operatsiinoi diialnosti pidpryiemstva / H.A. Misko // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2009. – № 36. – S. 113–119.

6. Posibnyk z KSV. Bazova informatsiia z korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti / Lazorenko O., Kolyshko R. – K. : Enerhiia, 2008. – 96 s.

7. Sotsialna vidpovidalnist biznesu: pryntsypy systemnoi dii. Zvit Forumu sotsialno vidpovidalnoho biznesu Ukrainy. – K., 2006. – 22 s.

8. Suprun N.A. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist yak chynnyk sotsialnoho zaluchennia (v konteksti tsilei Stratehii «UEROPE-2020» / N.A. Suprun // Ukrainskyi sotsium. – 2013. - №2(45). – S.163-176.

9. Suprun N.A. Instytut korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti: pryntsypy, zavdannia ta priorytety rozvytku / N.A. Suprun // Naukovi pratsi DonNTU. Seriia «Ekonomichna». – 2011. – Vyp. 40-2. – S. 190–197.

10. Kharlamova A.O. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist – neobkhidnyi chynnyk formuvannia korporatyvnoi stratehii / A.O. Kharlamova // Efektyvna ekonomika: elektronne naukove fakhove vydannia – 2012. – № 9.

11. Elkington J., «Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business», Capstone, 1997. – 424 r

12. Europe-2020, European Commission [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http:// ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

13. ISO 26000 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.iso.org/iso/ home.html

Рецензія/Peer review : 17.08.2018
Надруковано/Printed : 11.09.2018
Рецензент: к. е. н., проф. Любохинець Л. С.

УДК 331.104
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-86-92

ЧЕРНУШКІНА О. О.
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОТИВАЦІЇ НА СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті виявлено сучасні тенденції промислового виробництва України, встановлено сутність поняття соціально-економічної мотивації, обґрунтовано основні засади формування мотиваційного механізму персоналу промислового підприємства.

Ключові слова: промисловість, мотивація, соціально-економічна мотивація, мотиваційний механізм, економічні та соціальні фактори мотивації.

CHERNUSHKINA O.
Khmelnytskyi National University

PROBLEMS OF PROVIDING SOCIO-ECONOMIC MOTIVATION IN THE MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

The construction of a socially oriented market economy requires reformatting a system of motivation focused on improving production efficiency, welfare of the population, quality of working life. Increasingly important is the search for new motivational factors, among which the social component of motivation is a priority in modern conditions. The purpose of the article is to identify current trends of industrial production in Ukraine, establish the essence of the concept of socio-economic motivation, substantiate the basic principles of forming a mechanism of motivation for the personnel of the industrial enterprise. The industrial sector is of key importance to the domestic economy, and the indicators of its functioning are the main factor in the social and economic development of the country as a whole. The overcoming of negative trends in industrial development and the revival of economic growth is related to the necessity of introducing continuous organizational changes at the domestic enterprises, highly effective management, which will correspond to market and sectoral changes. In particular, in general management it is necessary to distinguish motivational management and its influence on the efficiency of the enterprise. The current practice of enterprises indicates a tendency for significant changes in the system of personnel motivation. Value orientations, motivational motives for work activity change. At the forefront are self-realization and self-development. At the labor market, the socio-economic motivation which, with the help of various social and economic levers and methods of influence on social partners, should provide the new quality of human labor in accordance with market demand is of paramount importance. Socio-economic motivation of the personnel of the enterprise, according to the author's approach, should be characterized as an internal process of awareness of the employee of a certain type of behavior, due to the system of motive motives of the individual and the influence of external factors, aimed at the effective implementation and harmonization of socio-economic goals of the worker and the enterprise. Socio-economic motivation is a complex dynamic system based on the corresponding principles, implemented at different levels of management, which are distinguished by the nature of the subject of motivation and acquire a concrete expression in the forms of relations between the actors of interaction. The reasonableness and validity of the motivational mechanism, its orientation is determined by the influence of various groups of internal and external, objective and subjective factors, related both directly to the employee, and with the subject of management, the professional group, the organizational environment, etc. Implementation of a systematic approach to ensuring effective socio-economic motivation at modern industrial enterprises of Ukraine will facilitate optimization of enterprise and personnel management, increase of efficiency of enterprise activity, and welfare of employees. The basis for ensuring effective motivation should be a motivational mechanism - a comprehensive tool for transforming potential motivation into a real, which leads to effective action.

Key words: industry, motivation, socio-economic motivation, mechanism of motivation, economic and social factors of motivation.

Постановка проблеми. Побудова соціально-орієнтованої ринкової економіки вимагає переформатування системи мотивації з орієнтацією на підвищення ефективності виробництва, добробуту населення, якості трудового життя.

На сучасному етапі трансформаційних змін в економіці класичний мотиваційний механізм видозмінюється, зокрема, знижується вагомість впливу на мотивацію персоналу економічних факторів, посилюються соціальні фактори. Все більшого значення набуває не тільки вдосконалення діючого мотиваційного механізму, але й пошук нових мотиваційних факторів, серед яких пріоритетним в сучасних умовах є соціальна складова мотивації.

Аналіз останніх джерел. Проблема мотивації працівника досить широко розглядається сьогодні в науковій літературі. Формування дієвих механізмів мотивації персоналу як основи досягнення ефективності управління і загальних цілей підприємства стали предметом дослідження вітчизняних учених: С. Бандура, Д. Богині, А. Гриненка, О. Грішнової, В. Данюка, Г. Дмитренка, С. Занюка, А. Колота, Г. Кулікова, Н. Мартиненка, В. Онікієнка, І. Петрової, М. Семикіної, В. Шинкаренка, а також вчених близького зарубіжжя: Р. Акбердіна, Л. Владімірової, В. Гончарова, В. Дятлова, А. Кібанова, А. Кітова, В. Ковальова, В. Кокорєва, В. Сінова, В. Травіна, А. Тучкова.

У своїх дослідженнях автори переважно обґрунтовують вплив економічних факторів на мотивацію працівників. Проте, віддаючи належне попереднім науковим напрацюванням, слід зазначити, що

потребують подальших розробок питання узгодженості соціальних факторів в процесі мотивації та забезпечення ефективної соціально-економічної мотивації персоналу сучасних промислових підприємств України.

Метою статті є виявлення сучасних тенденцій промислового виробництва України, встановлення сутності поняття соціально-економічної мотивації, обґрунтування основних засад формування мотиваційного механізму персоналу промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Промислова галузь має ключове значення для вітчизняної економіки, а показники її функціонування виступають головним чинником соціального та економічного розвитку країни загалом. На підприємствах промислового комплексу працевлаштовано більш ніж 3 млн осіб. Промислове виробництво формує п'яту частину доданої вартості, а також більшу половину експортного потенціалу держави [1].

Нині загальний стан галузі характеризується як деіндустріалізація, яка пов'язана не лише з істотним зменшенням внеску промисловості у створення валової доданої вартості в економіці за останні десятиліття, а й з наростаючою структурно технологічною відсталістю виробництва, закриттям значної кількості унікальних, у тому числі високотехнологічних підприємств, тотальною зношеністю основного капіталу галузі внаслідок загальмовування відтворювальних процесів і хронічного дефіциту інвестиційних ресурсів [2, с. 28].

Протягом останніх шести років в Україні спостерігається нестабільна динаміка індексу промислового виробництва (рис. 1) [3].

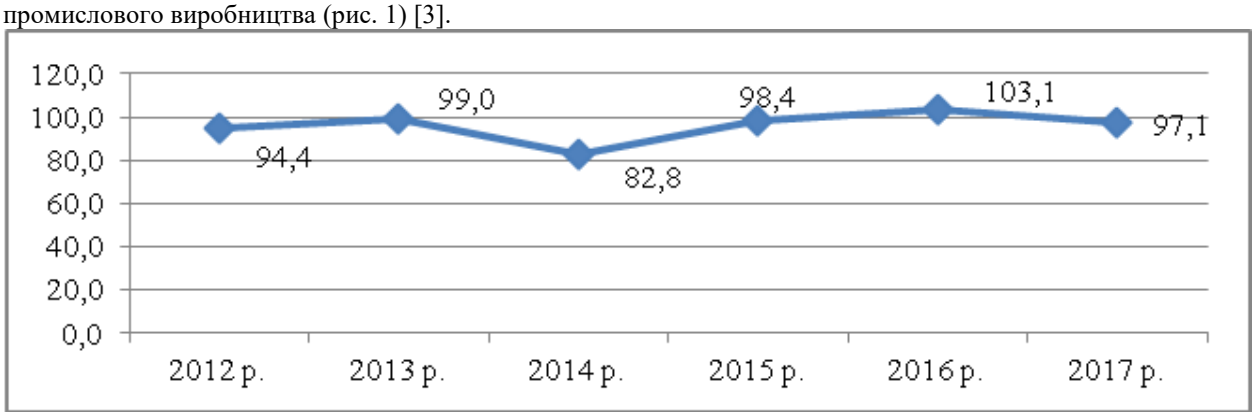


Рис. 1. Індекс промислового виробництва в Україні за 2012–2017 рр., %

Так, протягом 2013-2014 рр. індекс промислового виробництва в Україні зменшився на 16,2 %, проте до 2016 р. даний показник, навпаки, збільшився на 20,3 %. Загалом протягом 2012–2017 рр. даний показник збільшився на 2,7 %. Така ж динаміка спостерігається з індексом промислової продукції за видами діяльності (табл. 1) [3]. Так, протягом останніх шести років індекс промислової продукції знизився у добувній промисловості – на 2,1 %, переробній промисловості – на 10,0 %, у постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційного повітря – на 24,6 %.

Таблиця 1

Індекс промислової продукції за видами економічної діяльності в Україні за 2012–2017 рр., %

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютне відхилення, +, -
Промисловість	99,3	95,7	89,9	87,0	102,8	88,5	-10,8
Добувна промисловість	99,0	95,2	89,3	86,9	102,9	96,9	-2,1
Переробна промисловість	98,0	92,7	90,7	87,4	99,8	88,0	-10,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	100,9	98,9	93,4	88,0	102,5	76,3	-24,6

Серед проблем промислового комплексу в Україні можна виділити такі:

1. Недосконала законодавча та нормативно-правова база, несформоване інституційне середовище. Урядові програми та нормативно-правові акти носять переважно формальний, фрагментарний, непослідовний характер.
2. Державне управління інноваційним розвитком промислового комплексу відбувається неорганізовано та хаотично, не зважаючи на інвестиційне забезпечення і відповідний контроль.
3. Відсутність стимулів до зростання інноваційної діяльності і обміну технологіями, що веде до уповільнення НТП держави.
4. Промислове виробництво в Україні переважно є експортно-орієнтованим, а реакція більшості підприємств, які виробляють промислову продукцію, на зміни у зовнішньому середовищі є недостатньою та неоперативною.
5. Великий рівень затратомісткості, матеріало- та енергоємності промислового виробництва.
6. Достатньо великий рівень зносу основних засобів промислового виробництва [1].

Подолання негативних тенденцій у промисловому розвитку та відродження економічного зростання пов'язані із необхідністю запровадження на вітчизняних підприємствах безперервних організаційних змін, високоефективного менеджменту, який відповідатиме ринковим і галузевим змінам. Зокрема, у загальному управління потрібно виокремити мотиваційний менеджмент та його вплив на ефективність діяльності підприємства.

На сьогоднішній день мотивація персоналу займає центральне місце в системі управлінні персоналом організації, оскільки саме вона по суті виступає причиною поведінки працівників. Від того, наскільки мотивований персонал, залежить його орієнтація на цілі підприємства, бажання їх досягати, забезпечувати необхідний результат. А це, в свою чергу, є основою для ефективної роботи організації в цілому.

Сучасна практика діяльності підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Змінюються ціннісні орієнтації, спонукальні мотиви до трудової діяльності. На перший план висуваються самореалізація і саморозвиток. З'явилося поняття неоматеріалістичної мотивації, яка не заперечує тяжіння до матеріального успіху, але розглядає його лише як передумову для самовираження і реалізації вищих інтересів і потреб, безпосередньо не пов'язаних зі споживанням. Отримання матеріальних благ розглядається лише як засіб здобуття свободи для самореалізації. Трудова діяльність за умов забезпечення певного рівня матеріального достатку, має дати можливість для реалізації отриманих знань, розвитку власних здібностей, надати моральне задоволення. Відповідно формулюються нові вимоги до змісту праці, її умов, психологічного клімату в колективі тощо [4, с. 63].

На ринку праці, на думку М. Семикіної, пріоритетного значення набуває соціально-економічна мотивація, яка за допомогою різноманітних соціальних та економічних важелів і методів впливу на соціальних партнерів має забезпечувати нову якість людської праці (трудових послуг) у відповідності з ринковим попитом [5, с. 12].

Авторка стверджує, що в умовах конкурентного середовища соціально-економічна мотивація за своїми задачами та функціями має набувати значно ширшого змісту, охоплюючи мотиваційним впливом і найманих працівників, і роботодавців в інтересах створення конкурентоспроможної продукції (послуг), набуття конкурентних переваг у мотиваційному забезпеченні праці, в освітньо-професійних характеристиках працівників. Погоджуємося з тим, що такий підхід пояснюється розвиненістю соціально-економічних потреб сучасної людини, необхідністю зміни економічної парадигми мотивації праці на користь парадигми соціально-економічної мотивації у сфері праці [6, с. 113].

Актуальність соціально-економічної мотивації загострюється в умовах сьогодення, коли підприємства переживають економічні труднощі і кадрові ризики, пов'язані з міграцією кращих працівників за кордон. Причини деформацій мотиваційних чинників бачимо у недосконалій системі соціально-економічної мотивації, яка не сприяє ефективному використанню людського капіталу, не дозволяє українським працівникам швидко адаптуватися до вимог європейських ринків праці за рівнем компетенцій та продуктивністю праці. Існуюча ситуація неефективної мотивації у сфері праці, передусім вкрай низької оплати праці, суперечить проголошеним цілям побудови соціально орієнтованої ринкової економіки, ускладнює рух України у напрямі євроінтеграції. За умов вкрай низької оплати праці людський капітал втрачає свою якість, адже є обмеженими та недостатніми кошти для його відтворення та розвитку [7].

Обґрунтування аспектів забезпечення належної соціально-економічної мотивації персоналу промислового підприємства, перш за все, передбачає уточнення термінологічного апарату предмету дослідження. Так, найбільш поширеними є такі визначення мотивації:

- процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу поведінки, обумовлений комплексним впливом зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) чинників [8];
- сукупність внутрішніх та зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, визначаючи її межі і форми, та надають їй спрямованості, орієнтуючи на досягнення певних цілей [9; 10];
- процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації [11];
- цілісна система спонукальних мотивів соціального, економічного та психологічного характеру, завдань і механізмів їх реалізації [12];
- вибір з багатьох компонентів отриманої людиною зовнішньої (зовнішнє середовище) та внутрішньої (потреби особистості) інформації, з яких важливі для суб'єкта за даних обставин фактори утворюють мотиваційне ядро, домінанту психічних утворень, що регулюють трудову поведінку та трудову діяльність [13].

Соціально-економічну мотивацію персоналу підприємства, за авторським підходом, слід характеризувати як внутрішній процес усвідомлення працівником певного типу поведінки, обумовлений системою спонукальних мотивів особистості та впливом чинників зовнішнього характеру, спрямований на ефективну реалізацію та узгодження соціально-економічних цілей працівника і підприємства.

Соціально-економічна мотивація є складною динамічною системою, яка ґрунтується на відповідних принципах, реалізується на різних рівнях управління, що виокремлюються за характером предмета мотивації та набувають конкретного вияву у формах стосунків між суб'єктами взаємодії.

Поняття про сутність соціально-економічної мотивації персоналу підприємства становлять основу розуміння механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства, який формується в рамках

організації з урахуванням факторів зовнішнього середовища, цілей організації, якісних і кількісних характеристик працівників, якості управління персоналом [14].

Поділяємо точку зору Й. Завадського, що в основі мотиваційного механізму повинні бути закладені: використання суб'єктом управління адекватних конкретній ситуації на підприємстві матеріальних і нематеріальних методів стимулювання задля формування, використання та розвитку вже наявних мотивів персоналу [15, с. 473]. Структуру мотиваційного механізму слід розглядати з позицій організованої системи ефективної реалізації та узгодження соціально-економічних цілей працівників і підприємства. До структурних елементів мотиваційного механізму І. Денисенко та П. Ткачук відносять об'єкт мотиваційної дії, цілі функціонування, критерії діяльності об'єкта, елементи об'єкта мотиваційної дії, мотиваційні інструменти та ресурси, суб'єкт мотиваційної дії [16, с. 101]; Л. Жеглов, Д. Богиня – колективно-договірну систему, систему забезпечення мінімальних гарантій в сфері оплати праці, гнучку податкову систему регулювання оплати праці та індивідуальних доходів, інформаційно-економічну систему, що відображає стан та динаміку заробітної плати» [17, с. 22].

Обґрунтованість і дієвість мотиваційного механізму, його спрямованість обумовлюються впливом різних груп внутрішніх та зовнішніх, об'єктивних та суб'єктивних факторів, пов'язаних як безпосередньо з працівником, так і з суб'єктом управління, професійною групою, організаційним середовищем тощо. Фактори, що впливають на мотивацію, утворюють певну цілісність, хоча вони не завжди односпрямовані.

На практиці прийнято виділяти дві укрупнені групи – економічні та соціальні фактори [18]. Економічні фактори є базовими при побудові мотиваційного механізму на підприємстві. До економічних факторів належать зміни в заробітній платі, які можуть бути обумовлені економічним зростанням організації; зміни в стимулах та стимулюванні персоналу, уведення різноманітних пільг та привілеїв; реконструкція, пов'язана зі змінами номенклатури виробів, що виготовляються, злиттям з іншими організаціями; зміни в маркетинговій політиці та ситуації на сегментах ринку праці; зміни економічної політики організації у зв'язку зі структурними змінами на макрорівні.

Соціальні фактори розглядаються на двох рівнях:

- внутрішнє середовище самої організації: стан та дієздатність соціальної інфраструктури, внутрішньоорганізаційна соціальна рівність, доступність системи підвищення кваліфікації та професійної освіти, використання ділових підходів в управлінні рухом персоналу та управлінні кар'єрою, орієнтація на довічне використання персоналу в організації, соціальна підтримка сімей працівників організації;
- зовнішнє середовище за межами організації: стан соціальної інфраструктури місця проживання персоналу організації, доступність засобів задоволення потреб, які забезпечують повноцінне використання вільного часу та розвиток особистості, стосунки з муніципальним керівництвом та участь в місцевому управлінні, задоволення потреб у захищеності зі сторони муніципальних органів влади, екологічна ситуація в місцях проживання та трудової діяльності працівників.

Автори багатьох досліджень у сфері мотивації відмічають, що кожна людина індивідуальна, у кожного працівника є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити, працюючи на підприємстві. Працівник в процесі трудової діяльності актуалізує лише ті аспекти системи мотивації на підприємстві, які важливі для нього в цей момент. Така пріоритетність мотиваційних факторів базується на психологічних особливостях розвитку особистості загалом і дає змогу задовольняти, перш за все, економічні потреби.

Згідно з результатами опитування, які були проведені Work.ua [19], зокрема масштабне дослідження актуальних тенденцій в управлінні персоналом, було виявлено, що більше ніж половина українців (56 %) готові працювати удвічі ефективніше за наявності гідної оплати праці. Третина опитаних (31 %) вважають, що високий оклад збільшить їх працездатність наполовину. Гідний рівень заробітної плати не позначиться на ефективності праці 3 % українців.

Незважаючи на стабільне зростання, рівень заробітної плати в Україні продовжує залишатися значно нижчим, ніж у країнах Європейського Союзу. Окрім того, дослідження виявило, що більшість підприємств не готові тотально підвищувати розмір окладів або індексувати її. Навіть на тих підприємствах, чиї менеджери з персоналу усвідомлюють важливість матеріальної винагороди, заробітну плату підвищують не більше ніж на 3-10 %, що ледь покриває щорічну інфляцію споживчих цін. Така тенденція притаманна навіть для «прибуткових» галузей: програмування, агробізнесу, тютюнової промисловості. Найбільш скромно оцінюють перспективи зростання зарплат експерти з банківської сфери.

Поряд з тим, велике значення має не стільки сума винагороди, скільки сприйняття працівником її справедливості або несправедливості у співвідношенні з результатом праці. Завдяки дослідженням кадровими експертами, опитуванню щодо найефективнішого фактору мотивації персоналу в Україні, було встановлено таку послідовність пріоритетів (рис. 2). Із аналізу з'ясовано, що 67,2 % працівників вважають грошову винагороду за кращий мотиваційний фактор. Наступні пріоритетні фактори мотивації – це навчання, похвала й подарунки.

Під час побудови мотиваційного механізму на сучасних українських підприємствах для забезпечення належного рівня соціально-економічної мотивації працівників варто використовувати вже накопичений світовою практикою досвід. З усього розмаїття моделей систем мотивації персоналу у ринковій економіці більшості промислово розвинених країн можна виділити як найбільш характерні японську, американську, французьку, англійську, німецьку та шведську моделі.

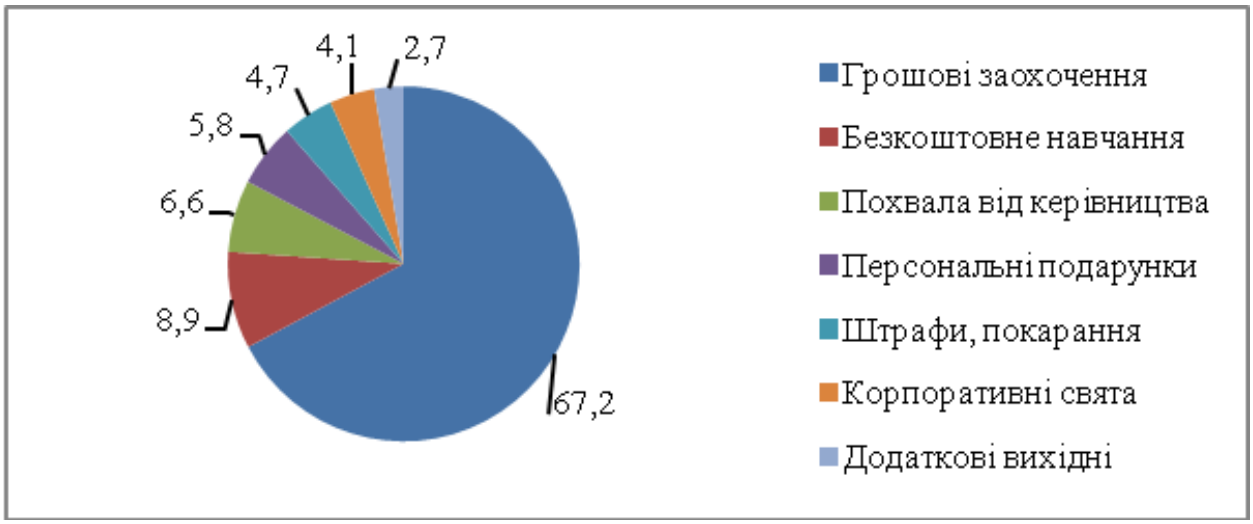


Рис. 2. Найефективніший інструмент мотивації персоналу в Україні, %

Загалом основні елементи мотивації персоналу в країнах з розвиненою ринковою економікою мають такі загальні принципи та особливості:

– самостійність працівників, необмежене право вибору в рамках дозволеного законом, певна свобода дій економістів і менеджерів в межах виконуваних ними обов'язків;

– кожний працівник побоюється втратити своє джерело доходу, тому, як правило, ніхто не намагається «з'їсти» все зароблене, навпаки, усі прагнуть більше вкласти в нові технології, в підвищення кваліфікації, у науку;

– повсюдне використання систем стимулювання як інструменту диференціації оплати праці залежно від складності умов праці, важливості роботи в різноманітних її модифікаціях (асистент, консультант, керівник відділу, менеджер, директор тощо);

– переважне застосування погодинної форми заробітної плати в різних її модифікаціях відповідно до контрактної форми трудової діяльності;

– досить серйозне ставлення до нормування праці як важливого інструменту її організації. Різноманітні варіанти погодинної оплати праці містять вимогу обов'язкового виконання заданого обсягу робіт, розрахованого на основі прогресивних нормативів затрат праці;

– погодинна форма оплати праці як головна в зарубіжній практиці та відрядна, що є другорядною, мають багато найрізноманітніших способів застосування. Це, як правило, системи, що передбачають преміювання за якісні показники роботи;

– пріоритет якісних показників підтверджується перевагою оплати розумової праці над фізичною;

– індивідуалізація заробітної плати з урахуванням оцінювання конкретних здібностей працівника;

– використання нетрадиційних методів матеріального стимулювання трудового потенціалу (участь найманих працівників у розподілі прибутку, в успішному функціонуванні фірми, безоплатна передача акцій чи продаж їх за ціною, нижчою від ринкової, накопичення коштів на спеціальних рахунках) [20].

Висновки. Упровадження системного підходу до забезпечення ефективної соціально-економічної мотивації на сучасних промислових підприємствах України сприятиме оптимізації управління підприємством і персоналом, підвищенню ефективності діяльності підприємства, добробуту працівників. В основу забезпечення ефективної мотивації має бути покладений мотиваційний механізм – комплексний інструментарій перетворення потенційної мотивації на реальну, яка призводить до ефективної дії. Розробка цього механізму має ґрунтуватися на врахуванні соціально-економічних умов провадження господарської діяльності сучасними підприємствами та мінливості і пріоритетності економічних і соціальних факторів мотивації працівників до продуктивної праці.

Література

1. Сушко М. Ю. Аналіз сучасного стану розвитку промислової галузі України / М. Ю. Сушко // Вісник економічної науки України. – 2017. – № 1 (32). – С. 93–98.

2. Кіндзерський Ю. В. Антикризова промислова політика: варіант вітчизняного концепту / Ю. В. Кіндзерський // Вісник НАН України. – 2016. – № 10. – С. 27–42.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – Вид. 2-е, без змін. – Київ : КНЕУ, 2006. – 340 с.

5. Семикіна М. В. Мотивація ефективної зайнятості: пошук оптимальної стратегії : монографія / М. В. Семикіна, Н.А. Іщенко. – Кіровоград : КОД, 2012. – 216 с.

6. Семикіна М. В. Нова парадигма мотивації праці в системі розвитку соціально-трудових відносин / М. В. Семикіна // Экономика и управление. Научно-практический журнал: Национальная академия природоохранного и курортного строительства. – Симферополь, 2011. – № 3. – С. 111–117.

7. Семикіна М. В. Деформація мотиваційних чинників у сфері праці як передумова формування міграційних настроїв вітчизняних працівників / М. В. Семикіна, А. В. Мельнік, В. О. Кабай // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси, 2017. – № 4 (частина 1). – С. 95–106.

8. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент : курс лекций / В. П. Сладкевич. – Киев : МАУП, 2001. – 168 с.

9. Виханский О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2006. – 670 с.

10. Еськов А. Л. Мотивационный механизм в системе производственного менеджмента: проблемы и решения : монография / А. Л. Еськов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2005. – 390 с.

11. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : «Дело», 1993 – 702 с.

12. Занюк С. С. Психологія мотивації : навчальний посібник / С. С. Занюк. – Київ : Либідь, 2002. – 304 с.

13. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников : монография / отв. ред. Д. П. Богиня. – Киев : Институт экономики НАН Украины, 2002. – 339 с.

14. Толстікова О. В. Формування механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / Ольга Валентинівна Толстікова ; Харківський нац. екон. ун-т. – Х., 2008. – 25 с.

15. Завадський Й. С. Менеджмент : підручник / Й. С. Завадський. – Київ : Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998. – 542 с.

16. Денисенко І. А. Мотивації трудових ресурсів аграрних підприємств / І. А. Денисенко, П. Ю. Ткачук // Вісник Донецького національного університету. Спецвипуск. Т. 2. Серія В «Економіка і право». – Донецьк, 2009. – С. 101–105.

17. Жеглов Л. Х. Мотивація праці в системі ринкової організації економіки / Л. Х. Жеглов, Д.П. Богиня // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3-4. – С. 22–23.

18. Гриненко А. М. Мотивація персоналу: соціально-економічний аспект / А. М. Гриненко // Соціально-трудові відносини: теорія і практика : зб. наук. пр. / Мін-во освіти і науки України ; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; Ін-т соц.-труд. відносин ; редкол. : А. М. Колот (голова) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2016. – Вип. 1. – С. 98–105.

19. Актуальні тенденції в управлінні персоналом. Результати дослідження Work.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.work.ua/news/ukraine.

20. Биба В. В. Світовий досвід мотивації працівників та можливості його адаптації до умов підприємств України / В. В. Биба, Н. Б. Теницька // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 166–171.

References

1. Sushko M. Yu. Analiz suchasnoho stanu rozvytku promyslovoi haluzi Ukrainy / M. Yu. Sushko // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2017. – № 1 (32). – S. 93–98.

2. Kindzerskyi Yu. V. Antykryzova promyslova polityka: variant vitchyznianoho kontseptu / Yu. V. Kindzerskyi // Visnyk NAN Ukrainy. – 2016. – № 10. – S. 27–42.

3. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Kolot A. M. Motyvatsiia personalu : pidruchnyk / A. M. Kolot. – Vyd. 2-e, bez zmin. – Kyiv : KNEU, 2006. – 340 s.

5. Semykina M. V. Motyvatsiia efektyvnoi zainiatosti: poshuk optymalnoi stratehii : monohrafiia / M. V. Semykina, N.A. Ishchenko. – Kirovohrad : KOD, 2012. – 216 s.

6. Semykina M. V. Nova paradyhma motyvatsii pratsi v systemi rozvytku sotsialno-trudovykh vidnosyn / M. V. Semykina // Эkonomyka y upravlenye. Nauchno-praktycheskyi zhurnal: Natsyonalnaia akademyia pryrodookhrannoho y kurortnoho stroytelstva. – Symferopol, 2011. – № 3. – S. 111–117.

7. Semykina M. V. Deformatsiia motyvatsiinykh chynnykiv u sferi pratsi yak peredumova formuvannia mihratsiinykh nastroiv vitchyznianykh pratsivnykiv / M. V. Semykina, A. V. Melnik, V. O. Kabai // Visnyk Cherkaskoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky». – Cherkasy, 2017. – № 4 (chastyna 1). – S. 95–106.

8. Sladkevich V. P. Motivatsionnyiy menedjment : kurs lektsiy / V. P. Sladkevich. – Kiev : MAUP, 2001. – 168 s.

9. Vihanskiy O. S. Menedjment / O. S. Vihanskiy, A. I. Naumov. – 4-e izd., pererab. i dop. – M. : Ekonomisty, 2006. – 670 s.

10. Eskov A. L. Motivatsionnyiy mehanizm v sisteme proizvodstvennogo menedjmenta: problemyi i resheniya : monografiya / A. L. Eskov. – Donetsk : IEP NAN Ukrainyi, 2005. – 390 s.

11. Meskon M. H. Osnovyi menedjmenta / M. H. Meskon, M. Albert, F. Hedouri ; per. s angl. – M. : «Delo», 1993 – 702 s.

12. Zaniuk S. S. Psykholohiia motyvatsii : navchalnyi posibnyk / S. S. Zaniuk. – Kyiv : Lybid, 2002. – 304 s.

13. Kulikov G. T. Motivatsiya truda naemnyih rabotnikov : monografiya / otv. red. D. P. Boginya. – Kiev : Institut ekonomiki NAN Ukrainyi, 2002. – 339 s.

14. Tolstikova O. V. Formuvannia mekhanizmu sotsialno-ekonomichnoi motyvatsii personalu pidpryiemstva : avtoref. dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Olha Valentynivna Tolstikova ; Kharkivskyi nats. ekon. un-t. – Kh., 2008. – 25 s.

15. Zavadskyi Y. S. Menedzhment : pidruchnyk / Y. S. Zavadskyi. – Kyiv : Ukrainsko-finskyi instytut menedzhmentu i biznesu, 1998. – 542 s.

16. Denysenko I. A. Motyvatsii trudovykh resursiv ahrarnykh pidpryiemstv / I. A. Denysenko, P. Yu. Tkachuk // Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu. Spetsvypusk. T. 2. Seriia V «Ekonomika i pravo». – Donetsk, 2009. – S. 101–105.

17. Zhehlov L. Kh. Motyvatsiia pratsi v systemi rynkovoi orhanizatsii ekonomiky / L. Kh. Zhehlov, D. P. Bohynia // Rehionalni perspektyvy. – 2002. – № 3-4. – S. 22–23.

18. Hrynenko A. M. Motyvatsiia personalu: sotsialno-ekonomichnyi aspekt / A. M. Hrynenko // Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia i praktyka : zb. nauk. pr. / Min-vo osvity i nauky Ukrainy ; DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana» ; In-t sots.-trud. vidnosyn ; redkol. : A. M. Kolot (holova) [ta in.]. – Kyiv : KNEU, 2016. – Vyp. 1. – S. 98–105.

19. Aktualni tendentsii v upravlinni personalom. Rezultaty doslidzhennia Work.ua [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.work.ua/news/ukraine.

20. Byba V. V. Svitovyi dosvid motyvatsii pratsivnykiv ta mozhlyvosti yoho adaptatsii do umov pidpryiemstv Ukrainy / V. V. Byba, N. B. Tenytska // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – № 10. – S. 166–171.

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М. Д.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-93-97

ВАЛЬКОВА Н. В.,
ОГНЄВА А. М.
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

У статті визначені основні проблемні питання обліку інвестиційної нерухомості, визначений їх вплив на прибуток до оподаткування підприємства, проаналізовано нормативно-правове забезпечення та неузгодженості визначень у чинних нормативно-законодавчих актах, здійснено порівняння вітчизняних та міжнародних стандартів обліку інвестиційної нерухомості.

Ключові слова: інвестиційна нерухомість, бухгалтерський облік, стандарти обліку.

VALKOVA N.,
OGNEVA A.
Khmelnytsky National University

PROBLEMS OF ACCOUNTING OF INVESTMENT REAL ESTATE

The aim of the article is to determine the main issues of regulatory accounting of investment real estate and possible ways of their solution, as well as the influence of the chosen conceptual framework on accounting and tax consequences in terms of accounting for investment property. The study of current normative legal acts and scientific and practical works made it possible to highlight the following aspects of accounting and taxation that cause transactions with investment real estate , such as: recognition of investment real estate , valuation of investment property at recognition and at the balance sheet date, the procedure for the sale of investment property, and also the influence of the chosen conceptual framework and accounting policy on the part of accounting of investment property on the object of taxation of corporate profit tax. The definition of investment property in domestic accounting standards involves maintaining it in order to increase its equity, while no accounting mechanism for reflecting such an impact is envisaged. There is no specification how to account for investment property in cases where the provision of rental services is the main activity of the enterprise. The role of accounting policy of the enterprise in the process of recognition and evaluation of investment real estate is investigated. The meaningful differences of investment real estate accounting between national accounting standards and IAS are defined. In article the influence of accounting of investment real estate on profit before taxation of large enterprises and small and medium enterprises. The purpose of further research and development in the field of accounting for investment real estate is to improve accounting policies and systems of document circulation, taking into account their possible impact on the results of activities for taxation purposes.

Key words: investment real estate, accounting, accounting standards.

Постановка проблем у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" встановлено, що підприємства можуть самостійно обирати за якою концептуальною основою вести бухгалтерський облік та формувати фінансову звітність, крім тих, які мають обов’язок застосовувати міжнародні стандарти обліку та фінансової звітності, а саме: підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, підприємства, які здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [1]. Таким чином, на визначення об’єкту оподаткування впливає обрана підприємством концептуальна основа обліку та формування фінансової звітності (за вітчизняними чи міжнародними стандартами) та обов’язковість чи необов’язковість застосування податкових різниць в розрахунку об’єкта оподаткування податком на прибуток. Незважаючи на дію в Україні П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» (далі – П(С)БО 32) впродовж 10 років, невирішені проблеми обліку та відображення інвестиційної нерухомості у фінансовій звітності існують у вітчизняній практиці ще до сьогоднішнього часу, причиною цьому була недостатня інтеграція бухгалтерського та податкового обліку до 2015 року. Переважне значення для вітчизняних обліковців мали питання податкового законодавства, натомість питання формування у фінансовій звітності інформації згідно з вимогами облікового законодавства відходили на задній план.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання бухгалтерського та податкового обліку інвестиційної нерухомості за вітчизняними та міжнародними стандартами обліку та фінансової звітності досліджували М. Войнаренко [2], Т. Головко [3], Т. Давидюк [4], М. Казанова [5], Г. Кирейцев [6], С. Пилипенко [7], Л. Скоробогата [2], О. Сумцова [8], В. Чудовець [9], Н. Яремчук [10]. Загальним питанням для всіх досліджень є визначення відмінностей між вітчизняними та міжнародними стандартами обліку, проте недостатня увага приділена неузгодженості облікового та податкового законодавства, а також усуненню невизначеностей формулювань у діючих законодавчих актах.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних проблемних питань нормативного регулювання обліку інвестиційної нерухомості та можливих шляхів їх вирішення, а також впливу обраної концептуальної основи на облікові та податкові наслідки в частині обліку інвестиційної нерухомості.

Виклад основного матеріалу. Дослідження чинних нормативно-правових актів та науково-практичних праць дало можливість виділити такі проблемні аспекти обліку та оподаткування, які спричиняють операції з інвестиційною нерухомістю, як визнання нерухомості інвестиційною, оцінка інвестиційної нерухомості при визнанні та на дату балансу, порядок продажу інвестиційної нерухомості, а також вплив обраної концептуальної основи та облікової політики в частині обліку інвестиційної нерухомості на об’єкт оподаткування податком на прибуток підприємства.

Розглянемо питання визначення та визнання інвестиційної нерухомості. Відповідно до п. 4 П(С)БО 32 інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, 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 [11]. Таке саме визначення надається і МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» (далі – МСБО 40) [12]. На нашу думку, в самому визначенні вже є певні незрозумілості.

По-перше, немає чіткого визначення збільшення власного капіталу в результаті утримування інвестиційної нерухомості, таким збільшенням може бути зростання капіталу в дооцінках в результаті коригування справедливої вартості об’єктів на дату балансу, проте прямого впливу на капітал корегування справедливої вартості за П(С)БО 32 [11] не здійснює, лише опосередкований – через визнання іншого операційного доходу або інших операційних витрат, а у разі застосування моделі оцінки за первісною вартістю – коригування вартості на суму зменшення чи відновлення корисності відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів» (далі – П(С)БО 28) [13] здійснюється також разом із визнанням відповідно інших витрат та іншого доходу, що також має характер непрямого впливу на капітал підприємства. Натомість МСБО 40 [12] та МСБО 36 «Зменшення корисності активів» (далі – МСБО 36) [14] передбачають відображення зміни справедливої вартості, зменшення та відновлення корисності активів у складі прибутку або збитку періоду в якому відбулися такі зміни. Тому зазначене питання потребує уточнення та приведення у відповідність, принаймні у вітчизняних стандартах бухгалтерського обліку.

По-друге, у визначенні зазначено, що інвестиційна нерухомість використовується з метою отримання орендних платежів, але така мета не суперечить використанню нерухомості для надання послуг, якщо основним видом діяльності підприємства визначено надання нерухомості в оренду, на нашу думку це питання також потребує уточнення, в «тому числі» чи «окрім» випадків, коли основною діяльністю підприємства є надання послуг оренди нерухомого майна. Тим більше, що і нормами Податкового кодексу України (далі – ПКУ) п. 14.1.185 ст. 14 визначено, що постачання послуг – це будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності [15]. Підпунктом 196.1.2 ст. 196 ПКУ визначено, що операції з передачі майна у схов (відповідальне зберігання), у концесію, а також у лізинг (оренду), крім передачі у фінансовий лізинг, не є об’єктом оподаткування ПДВ, отже безпосередньо передачі майна в оренду не є об’єктом оподаткування ПДВ, проте надання послуг з оренди майна за договором оренди є операцією з постачання послуг, яка є об’єктом оподаткування ПДВ та оподатковується за ставкою 20 відсотків – про таку позицію повідомляє ДФС у своєму Листі від 19.01.2016 № 919/6/99-99-19-03-02-15 [16].

Наступним питанням, яке потребує врегулювання безпосередньо на підприємстві шляхом внесення додаткових положень до наказу про облікову політику є визначення критеріїв визнання нерухомості інвестиційною чи операційною («зайнятою власником»), таке уточнення є необхідним у разі, якщо частини об’єкту нерухомості використовуються за різним призначенням (частина здається в оренду, а частина використовується як операційна нерухомість) але не можуть бути продані окремо (або окремо надані в оренду згідно з договором про фінансову оренду), тобто ці частини не відображаються як окремі інвентарні об'єкти. Слід зазначити, що в таких випадках п.14 МСБО 40 покладає на суб’єкта господарювання розробку критеріїв визначення нерухомості інвестиційною на підставі послідовного застосування професійного судження та п.75 зобов’язує суб’єкта господарювання розкривати інформацію про розроблені та прийняті критерії [12]. П(С)БО 32 у ст.6 визначає що об'єкт основних засобів визнається інвестиційною нерухомістю за умови її використання переважно з метою отримання орендної плати та/або для збільшення власного капіталу. Але в абзаці другому цього ж пункту зазначено, що за наявності ознак, за яких об'єкт основних засобів може бути віднесеним і до операційної нерухомості, і до інвестиційної нерухомості, підприємство розробляє критерії щодо їх розмежування [11]. На нашу думку, таке визначення потребує уточнення, оскільки не зрозуміло які критерії розмежування маються на увазі: критерії визнання нерухомості інвестиційною або операційною, чи критерії розмежування обліку частин які використовуються за різним призначенням.

Після визнання нерухомості інвестиційною постає питання оцінки цієї нерухомості і тут також є відмінності між МСБО 40 та П(С)БО 32, а також неузгодженості з діючим станом речей. П(С)БО 32

визначає первісну вартість придбаних за грошові кошти та на умовах фінансової оренди а також створених власними силами підприємства об'єктів інвестиційної нерухомості, вважаємо за потрібне відзначити, що принципи формування первісної вартості інвестиційної нерухомості є такими самими, як при формуванні первісної вартості основних засобів. Вважаємо за потрібне відзначити відсутність уточнення порядку формування первісної вартості інвестиційної нерухомості, одержаної як внесок до статутного капіталу, безоплатно та в обмін на інші активи, які не є грошовими коштами та їх еквівалентами, хоча зазначені моменти є актуальними при формуванні вартості інвестиційної нерухомості, оскільки подальше її відображення може впливати об'єкти податкового обліку. В свою чергу, МСБО 40 [12] визначає пріоритетною первісну оцінку вартості інвестиційної нерухомості на основі собівартості її придбання або створення, за виключенням, у випадку створення власними силами, наднормативних витрат на відходи матеріалів, оплати праці або інших ресурсів, витрачених під час будівництва або поліпшення цієї нерухомості, та на відміну від П(С)БО 32 [11] більше уваги приділяє первісній оцінці за іншими видами надходження, наприклад в обмін на немонетарні активи, в такому випадку пріоритетною є оцінка за справедливою вартістю, але в разі неможливості визначення справедливої вартості ні придбаного ні переданого активу, оцінка здійснюється за балансовою вартістю переданого активу.

Наступна оцінка інвестиційної нерухомості як за П(С)БО 32 так і за МСБО 40 передбачає можливість вибору моделі оцінки підприємством самостійно із зазначенням цього вибору в наказі про облікову політику підприємства. П(С)БО 32 передбачає оцінку за справедливою вартістю (яка вважається пріоритетною) або за первісною вартістю за вирахуванням амортизації та врахування втрат від зменшення корисності і вигід від її відновлення відповідно до П(С)БО 28 [11]. Незважаючи на пріоритетність оцінки за справедливою вартістю існують певні перешкоди у застосуванні цієї моделі, що пов'язано з відсутністю активних ринків інвестиційної нерухомості або обмеженість функціонування діючих. Крім того використання моделі оцінки за справедливою вартістю є новим для більшості вітчизняних підприємств, що в свою чергу ускладнюється відсутністю чіткої методики та документального забезпечення процедури. Проте, що стосується застосування іншої моделі оцінки, а саме за первісною вартістю, яка по суті також зводиться до визначення справедливої вартості, що регулюється втратами від зменшення та доходами від відновлення корисності, тут виникають ті ж самі проблеми, що й при застосуванні вищезгаданої моделі. МСБО 40 також передбачає дві моделі оцінки інвестиційної нерухомості які за своєю сутністю відповідають визначеним у П(С)БО 32, але мають певні відмінності у назві та нормативному регулюванні. Визначення застосування моделі оцінки за справедливою вартістю прописане у МСБО 40, збільшення або зменшення справедливої вартості відображається у складі прибутку або збитку того звітного періоду, в якому сталися такі зміни, оцінка за собівартістю регулюється МСБО 16 «Основні засоби» [17] та МСБО 36 [14]. Натомість оцінка інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю здійснюється П(С)БО 32 [11] та П(С)БО 7[18], а модель оцінки за первісною вартістю регулюється П(С)БО 32 та П(С)БО 28. Відмінність між моделями полягає у тому, що при оцінці за справедливою вартістю не нараховується амортизація на об'єкти інвестиційної нерухомості, що відповідно збільшує прибуток до оподаткування, особливо якщо підприємство має доходи у межах 20 млн грн та обрало незастосування податкових різниць. В свою чергу, за застосування методу оцінки за первісною вартістю (собівартістю) не здійснюється переоцінка інвестиційної нерухомості, що перешкоджає зростанню капіталу в дооцінках, а відповідно утримуванню інвестиційної нерухомості з метою зростання капіталу. В цілому вважаємо за потрібне зазначити що вплив доходів та витрат від переоцінки та амортизації інвестиційної нерухомості на результат до оподаткування отримають лише підприємства, які мають право та обрали незастосування податкових різниць.

Наступною проблемою розглянемо облік реалізації інвестиційної нерухомості. І П(С)БО 32 і МСБО 40 передбачає переведення інвестиційної нерухомості до складу утримуваних для продажу у разі необхідності підготовки таких об'єктів до реалізації, та залишення у складі інвестиційної нерухомості, у випадку, коли об'єкт такої підготовки не потребує. Різниця при цьому полягає у відображенні доходів та витрат в першому випадку у складі операційної діяльності, а у другому – у складі іншої звичайної діяльності. Нарахування амортизації у першому випадку припиняється, якщо застосовувалася модель оцінки за первісною вартістю, та не припиняється у другому випадку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. N 71-VIII [19] було започатковано новий етап інтеграції бухгалтерського та податкового обліку, з метою спрощення системи оподаткування та покращення інвестиційного клімату в країні. Так п. 134.1.1. ст. 134 ПКУ визначено, що об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього Кодексу [15]. Крім того, в абзаці четвертому цього ж підпункту ПКУ зазначається, що для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує двадцяти мільйонів

гривень, об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень цього розділу [15]. В свою чергу, у п. 14.1.84. ст.14 зазначено, що інші терміни, визначення яких не наведено у ПКУ, для цілей оподаткування податком на прибуток підприємств використовуються у значеннях, визначених Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку і міжнародними стандартами фінансової звітності, введеними в дію відповідно до законодавства [1]. Отже, зазначені положення вказують на необхідність правильності ведення бухгалтерського обліку не лише для забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, але й для запобігання та уникнення штрафних санкцій з боку ДФС України в частині оподаткування податком на прибуток підприємства та інших питань оподаткування. Як зазначено в ПКУ база оподаткування податком на прибуток може визначатися як за вітчизняними так і за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, залежно від обраної підприємством Концептуальної основи обліку.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14

2. Войнаренко М.П. Концепція облікової оцінки інвестиційної нерухомості / М.П. Войнаренко, Л.В. Скоробогата // Зб. наук. праць Черкаського держ. технолог. ун-ту. – 2012. – № 22. – Ч. 2. – С. 8–11.

3. Головко Т.В. Проблемні питання визнання та оцінки інвестиційної нерухомості [Електронний ресурс] / Т.В. Головко, М.Р. Ліхацька // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2. – С. 192–198. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/3737/1/Golovko.pdf

4. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік операцій з інвестиційною нерухомістю: порівняльний аспект [Електронний ресурс] / Т.В. Давидюк, О.І. Міронова // МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація : Вісник відкритої міжнар. інт.-конф., 3 квартал 2015 р. – Харків : Агентство з МСФЗ, 2015. – С. 8–10. – Режим доступу : http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/18853/1/2015_Davydiuk_Bukhhalterskyi_oblik_operatsii.pdf

5. Казанова М. Здача майна в оренду: бухоблікові тонкощі [Електронний ресурс] / М. Казанова // Бухгалтер 911. – 2017. – Вересень. – № 37. – Режим доступу : https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2017/september/issue-37/article-30259.html

6. Кирейцев Г. Під прицілом інвестиційна нерухомість: МСФЗ і податковий облік [Електронний ресурс] / Г. Кирейцев // МСФЗ. – 31.08.2014. – Режим доступу : https://uteka.ua/ua/publication/Pod-pricelom-investicionnaya-nedvizhimost-MSFO-i-nalogovyj-uche-2

7. Пилипенко С.М. Інвестиційна нерухомість: проблеми обліку / С.М. Пилипенко, У.П. Новак, С.Є. Шутка // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 865–869.

8. Сумцова О. Інвестиційна нерухомість: тільки за справедливою вартістю? [Електронний ресурс] / О. Сумцова // Бухгалтер 911. – 2017. – Листопад. – № 45. – Режим доступу : https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2017/november/issue-45/article-31686.html

9. Чудовець В.В. Проблеми обліку інвестиційної нерухомості за національними та міжнародними стандартами / В.В. Чудовець, І.В. Жураковська // Бізнес Інформ. – 2016. – № 3. – С. 183–187.

10. Яремчук Н.Ф. Нерухомість підприємства в контексті облікової політики / Н. Ф. Яремчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 4. – С. 143–151.

11. Інвестиційна нерухомість [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 від 02.07.2007 р. № 779. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07

12. Інвестиційна нерухомість [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 ; редакція від 01.01.2012. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_026/page2

13. Зменшення корисності активів [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 від 24.12.2004 р. № 817. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05

14. Зменшення корисності активів [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 ; ред. від 01.01.2012. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_047/page

15. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17

16. Лист ДФС від 19.01.2016 № 919/6/99-99-19-03-02-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/66150.html

17. Основні засоби [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 ; редакція від 01.01.2012. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014

18. Основні засоби [Електронний ресурс] : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 від 27.04.2000 р. № 92. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

19. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс] : закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19/page

References

1. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy № 996-XIV vid 16.07.1999 r. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14

2. Voinarenko M.P. Kontseptsiia oblikovoi otsinky investytsiinoi nerukhomosti / M.P. Voinarenko, L.V. Skorobohata // Zb. nauk. prats Cherkaskoho derzh. tekhnoloh. un-tu. – 2012. – № 22. – Ch. 2. – S. 8–11.

3. Holovko T.V. Problemni pytannia vyznannia ta otsinky investytsiinoi nerukhomosti [Elektronnyi resurs] / T.V. Holovko, M.R. Likhatska // Finansy, oblik i audyt. – 2013. – Vyp. 2. – S. 192–198. – Rezhym dostupu : http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/3737/1/Golovko.pdf

4. Davydiuk T.V. Bukhhalterskyi oblik operatsii z investytsiinoiu nerukhomistiu: porivnialnyi aspekt [Elektronnyi resurs] / T.V. Davydiuk, O.I. Mironova // MSFZ: doslidzhennia, nauka, praktyka, implementatsiia : Visnyk vidkrytoi mizhnar. int.-konf., 3 kvartal 2015 r. – Xarkiv : Ahentstvo z MSFZ, 2015. – S. 8–10. – Rezhym dostupu : http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/18853/1/2015_Davydiuk_Bukhhalterskyi_oblik_operatsii.pdf

5. Kazanova M. Zdacha maina v orendu: bukhoblikovi tonkoshchi [Elektronnyi resurs] / M. Kazanova // Bukhhalter 911. – 2017. – Veresen. – № 37. – Rezhym dostupu : https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2017/september/issue-37/article-30259.html

6. Kyreitsev H. Pid prytsilom investytsiina nerukhomist: MSFZ i podatkovyi oblik [Elektronnyi resurs] / H. Kyreitsev // MSFZ. – 31.08.2014. – Rezhym dostupu : https://uteka.ua/ua/publication/Pod-pricelom-investicionnaya-nedvizhimost-MSFO-i-nalogovyj-uche-2

7. Pylypenko S.M. Investytsiina nerukhomist: problemy obliku / S.M. Pylypenko, U.P. Novak, S.Ie. Shutka // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2017. – № 17. – S. 865–869.

8. Sumtsova O. Investytsiina nerukhomist: tilky za spravedlyvoiu vartistiu? [Elektronnyi resurs] / O. Sumtsova // Bukhhalter 911. – 2017. – Lystopad. – № 45. – Rezhym dostupu : https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2017/november/issue-45/article-31686.html

9. Chudovets V.V. Problemy obliku investytsiinoi nerukhomosti za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy / V.V. Chudovets, I.V. Zhurakovska // Biznes Inform. – 2016. – № 3. – S. 183–187.

10. Iaremchuk N.F. Nerukhomist pidpryiemstva v konteksti oblikovoi polityky / N. F. Yaremchuk // Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. – 2017. – № 4. – S. 143–151.

11. Investytsiina nerukhomist [Elektronnyi resurs] : polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 32 vid 02.07.2007 r. № 779. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07

12. Investytsiina nerukhomist [Elektronnyi resurs] : mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 40 ; redaktsiia vid 01.01.2012. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_026/page2

13. Zmenshennia korysnosti aktyviv [Elektronnyi resurs] : polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 28 vid 24.12.2004 r. № 817. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05

14. Zmenshennia korysnosti aktyviv [Elektronnyi resurs] : mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 36 ; red. vid 01.01.2012. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_047/page

15. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17

16. Lyst DFS vid 19.01.2016 № 919/6/99-99-19-03-02-15 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/66150.html

17. Osnovni zasoby [Elektronnyi resurs] : mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16 ; redaktsiia vid 01.01.2012. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014

18. Osnovni zasoby [Elektronnyi resurs] : polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 vid 27.04.2000 r. № 92. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

19. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo podatkovoi reformy [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy vid 28.12.2014 r. № 71-VIII. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19/page

Рецензія/Peer review : 02.08.2018
Надрукована/Printed : 05.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 336.201
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-98-101

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г.,
ГРИЦАЮК М. В.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНОЮ ОСОБОЮ-ПІДПРИЄМЦЕМ

У статті оцінено основні системи оподаткування фізичних осіб-підприємців, а саме: загальну та спрощену системи оподаткування. Здійснено порівняння особливостей єдиного податку для окремих груп спрощеної системи оподаткування. Проаналізовано класифікацію систем оподаткування доходів фізичних осіб-підприємців, наведено характеристики за кожною із них, на основі яких окреслено переваги та недоліки.

Ключові слова: платник податків, фізична особа-підприємець, загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування, єдиний податок.

LOPATOVSKYY V.,
GRYTSAIUK M.
Khmelnytskyi National University

FEATURES OF CHOICE OF THE SYSTEM OF TAXATION BYTHE INDIVIDUAL ENTREPRENEUR

The purpose of the article is to study the peculiarities of taxation systems for entrepreneurship incomes - individuals-entrepreneurs: detailed study of tax rates, permitted areas of activity, number of employees for each group of simplified taxation system; defining characteristics of the general system of taxation, identifying the advantages and disadvantages of each. The article assesses the main systems of taxation of individual entrepreneurs, namely: a general and simplified taxation system. A comparison of the features of the single tax for certain groups of the simplified taxation system is carried out. The classification of income taxation systems for individuals-entrepreneurs is analyzed, characteristics for each of them are presented, on the basis of which advantages and disadvantages are outlined. Therefore, analyzing the above information, it should be noted that both general and simplified taxation systems have their advantages and disadvantages. The advantages of the general system of taxation are: unlimited number of employees, the volume of income received and the choice of any kind of activity, and the disadvantage is the obligatory maintenance of a large number of accounting documents. The advantages of the simplified system are the less accounting operations, lower tax rates, disadvantages - the restriction of the number of employees, the limitation of the annual income, the prohibition to engage in certain types of economic activity. A simplified taxation system for individual entrepreneurs is more loyal and clear in administration than general ones. It is also more convenient to use for individuals-entrepreneurs who just start their business. When choosing a taxation system, it is necessary to calculate in advance all the advantages and disadvantages of these systems, consider the type of activity in which the individual entrepreneur plans to work, the estimated income and choose the most optimal both in the administration and in taxation

Key words: taxpayer, individual entrepreneur, general taxation system, simplified taxation system, single tax.

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах значного рівня невизначеності та тінізації економіки, високого рівня інфляції, непостійності законодавства, основним напрямком розвитку України є ефективне та цілеспрямоване застосування державних інструментів для пожвавлення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Одним із них є регулювання систем оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб-підприємців (ФОП), оскільки регулюючи розміри оподаткування доходів ФОП держава забезпечуватиме стабільну дохідну частину бюджету за рахунок сплати податків, ефективніше контролюватиме даний сегмент, збільшуватиме зайнятість працездатного населення. Варто зазначити, що в результаті постійного реформування та вдосконалення механізмів оподаткування доходів фізичних осіб-підприємців, на сьогодні залишається актуальним питання виваженого та обґрунтованого вибору ними раціональної системи оподаткування з урахуванням особливостей їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості вибору системи оподаткування фізичною особою-підприємцем, їх переваги та недоліки, принципи та механізми роботи, практичне застосування цих систем у вітчизняній практиці досліджували такі вчені, як Білецька Г.М., Коваленко С.О., Карліна М.І., Ліпич М.А., Орлова В.О., Цимбалюк І. О. тощо. Коцупатрий М.М., Ковач С.І. та Безверхий К.В. [1], у свою чергу, проаналізували існуючі системи оподаткування доходів суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб-підприємців і визначили їхні переваги й недоліки з точки зору обліку доходів і витрат, оподаткування доходів, організації податкової та спеціальної звітності. Однак в умовах постійної зміни ринкових умов діяльності економіки, законодавства вище зазначена проблема не втрачає актуальності та потребує подальшого детального обґрунтування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей систем оподаткування доходів підприємницької діяльності – фізичних осіб-підприємців: детальне вивчення ставок податків, дозволених напрямів діяльності, кількості найманих осіб для кожної з груп спрощеної системи оподаткування; визначення характеристик загальної системи оподаткування, виявлення переваг та недоліків кожної.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки одним з важливих складових процесу стимулювання економічної конкурентності є підприємницька діяльність фізичних осіб-підприємців. Відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2].

На сьогодні з метою оподаткування доходів, що отримані від здійснення підприємницької діяльності, для фізичних осіб існує дві системи оподаткування доходів, кожна з яких регулюється окремими статтями Податкового кодексу України [3] і має певні переваги та обмеження, а також різний порядок оподаткування таких доходів, ведення обліку доходів і витрат (рис. 1).

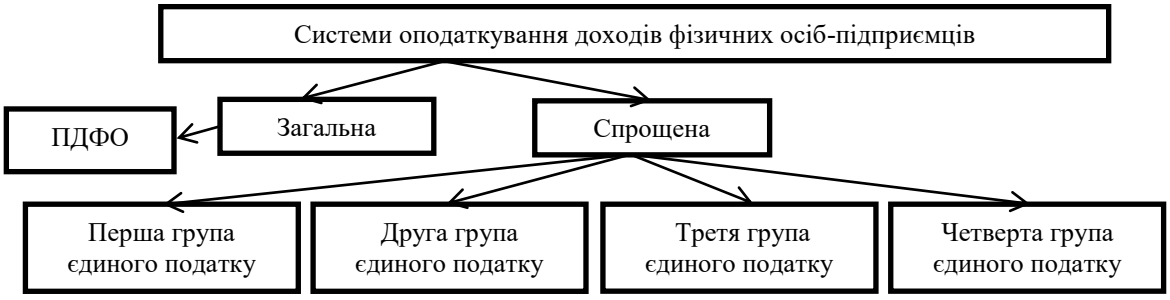


Рис. 1. Класифікація систем оподаткування доходів фізичних осіб-підприємців

Вимоги до платників податків на загальній системі оподаткування встановлені ст. 177 Податкового Кодексу України [3]. Основні характеристики загальної системи оподаткування наведені на рис. 2.

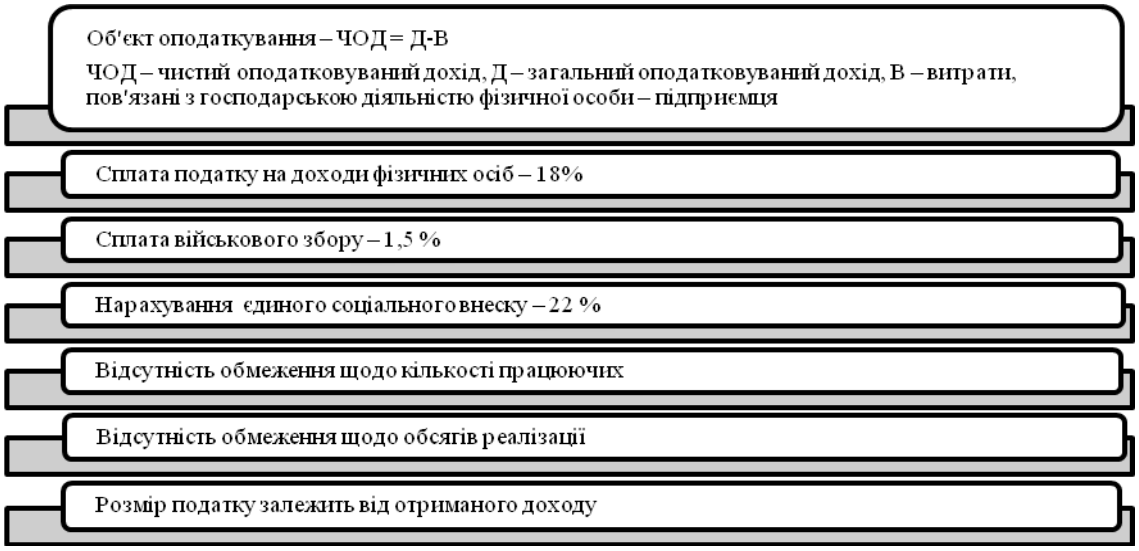


Рис. 2.Основні характеристики загальної системи оподаткування

Аналізуючи дані, наведені на рис. 2, варто зазначити, що однією з головних переваг загальної системи оподаткування фізичних осіб є те, що розмір сплачених доходів напряму залежить від розміру отриманих доходів та понесених витрат. Таким чином, якщо у фізичної особи-підприємця відсутні доходи та витрати за звітний період, то перераховані податки він не платить.

Окрім переваг, загальній системі оподаткування характерні ще й недоліки, до яких належать складність ведення загальної системи оподаткування, оскільки необхідно постійно вести облік доходів та витрат, при цьому документально їх підтверджувати. Важливим є зазначити, що при цьому до витрат включають ті витрати, які є документально підтвердженими і належать до витрат операційної діяльності.

Щодо спрощеної системи оподаткування доходів фізичних осіб-підприємців, варто зазначити, що вона регулюється главою 1 «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності» розділу XIV «Спеціальні податкові режими» Податкового кодексу України. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 Податкового Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених главою 1 розділу XIV ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [3]. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на групи платників єдиного податку, що наведені на рис. 3.

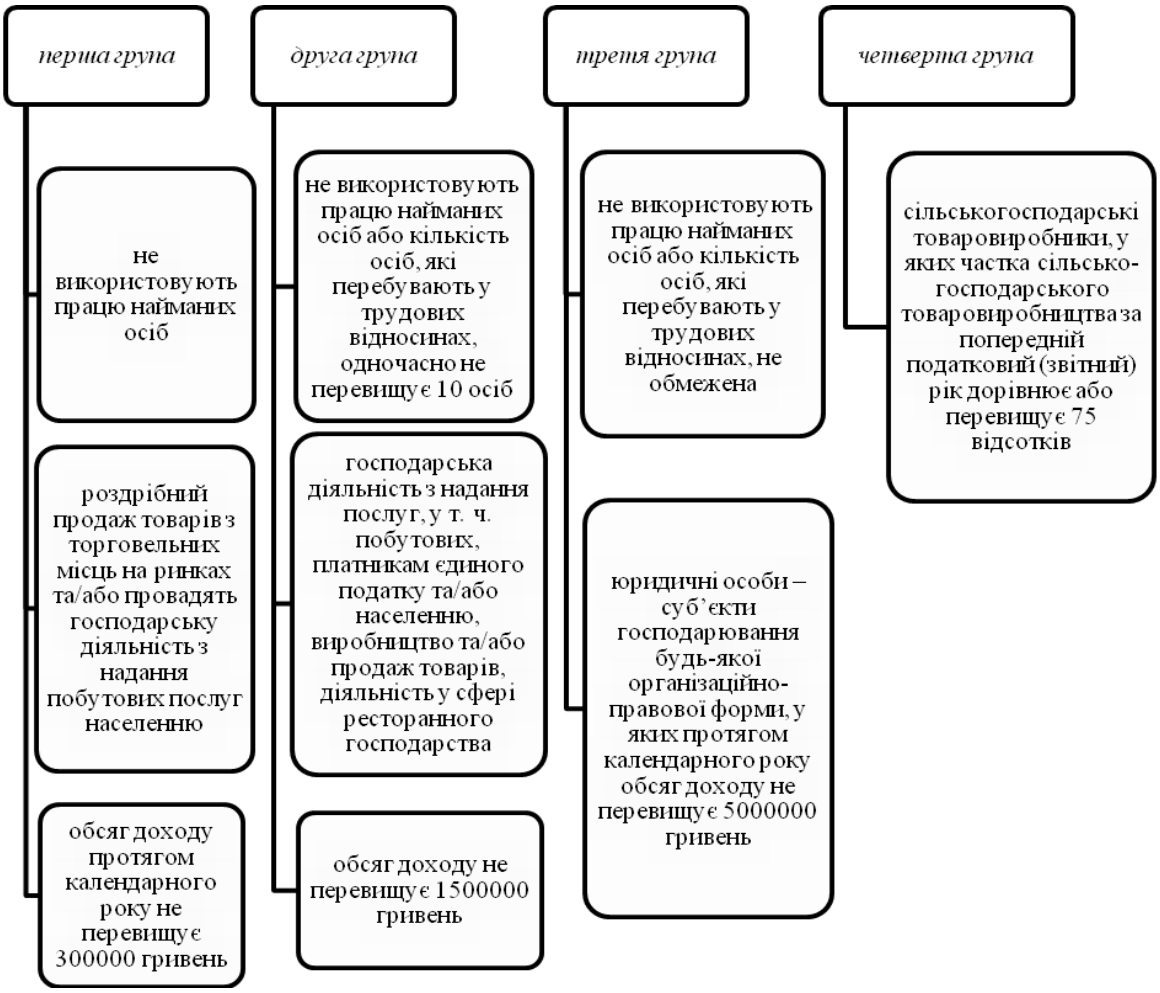


Рис. 3. Групи платників Єдиного податку, які застосовують спрощену систему

Проаналізувавши наведені групи платників єдиного податку, можна зробити висновок, що фізичні особи-підприємці мають право обирати в залежності від особливостей своєї діяльності та наявних обмежень будь-яку із наведених чотирьох груп єдиного податку.

Ставки єдиного податку для платників першої групи встановлюються у відсотках від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, для другої групи платників єдиного податку – у відсотках від розміру мінімальної заробітної плати (фіксовані ставки). Зокрема, Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 р. установлено такий розмір основних мінімальних соціальних стандартів у 2018 році:

1) мінімальна заробітна плата: з 1 січня – 3723,00 грн.;

2) прожитковий мінімум на працездатних осіб: з 1 січня 2018 року – 1762 гривні, з 1 липня – 1841 гривня, з 1 грудня – 1921 гривня [4].

Таким чином ставки єдиного податку у 2018 році у розрізі груп наведено у табл. 1.

Окрім єдиного податку фізичні особи підприємці, що перебувають на спрощеній системі оподаткування сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у сумі 819,06 грн. Основні характеристики спрощеної системи оподаткування наведені на рис. 4.

Рис. 4. Основні характеристики спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб

Таблиця 1

Ставки єдиного податку у 2018 році

Група	Ставка єдиного податку	Розрахунок
Перша група	у межах до 10 відсотків розміру прожиткового мінімуму	10%*1762=176,20 грн.
Друга група	у межах до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати	20%*3723,00=744,60 грн.
Третя група	1) 3 відсотки доходу – у разі сплати податку на додану вартість згідно з ПКУ; 2) 5 відсотків доходу – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку	
Четверта група	розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду: - для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту) – 0,95; - для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,57; - для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) – 0,57; - для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, – 0,19; - для земель водного фонду – 2,43; - для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту – 6,33	

Спрощена система оподаткування для фізичних осіб-підприємців є більш лояльною та зрозумілою в адмініструванні, аніж загальна. Також вона є більш зручною у користуванні для фізичних-осіб-підприємців, що тільки розпочинають свою підприємницьку діяльність.

Висновок. Отже, аналізуючи вищезазначену інформацію, варто зазначити, що як загальна, так і спрощена системи оподаткування мають свої переваги і недоліки. Перевагами загальної системи оподаткування є: необмеженість у кількості працівників, обсягах отриманих доходів та виборі будь-якого виду діяльності, а недоліком – обов'язкове ведення значної кількості облікових документів. Перевагами ж спрощеної системи є ведення меншого обсягу облікових операцій, нижчі ставки податку, недоліками – обмеження у кількості працівників, обмеження річного обсягу доходу, заборона займатись окремими видами господарської діяльності. При виборі системи оподаткування необхідно прорахувати наперед всі переваги та недоліки цих систем, зважити на вид діяльності, в якому фізична особа-підприємець планує працювати, орієнтовні доходи та обрати найбільш оптимальну як в адмініструванні, так і в оподаткуванні.

Література

1. Коцупатрий М. М. Системи оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців в Україні / М. М. Коцупатрий, С. І. Ковач, К. В. Безверхий // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 183–194. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_10_27

2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

4. Про Державний бюджет на 2018 рік : закон України від 07.12.2017 р. № 2246-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19

References

1. Kotsupatryi M. M. Systemy opodatkuvannia diialnosti fizychnykh osib-pidpryiemtsiv v Ukraini / M. M. Kotsupatryi, S. I. Kovach, K.V. Bezverkhyi // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 10. – S. 183-194. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_10_27

2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy. Vid 16 sichnia 2003 r. № 436-IV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15

3. Podatkovy`j kodeks Ukrayiny` vid 02.12.2010 r. № 2755-VI [Elektronny`j resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page

4. Zakon Ukrainy «Pro Derzhavnyi biudzhet na 2018 rik» vid 07.12.2017 r. № 2246-19 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2246-19

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 657.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-102-105

ГУМЕНЮК А.Ф.
Хмельницький національний університет

ТИПОВІ ПОМИЛКИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ МЕТРОЛОГІЇ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ

В статті висвітлено основні типові помилки обліку основних засобів підприємств метрології та стандартизації. Згруповано шість категорій помилок обліку основних засобів, поширених на підприємствах даної сфери. Проаналізовано типові проблеми в обліку нематеріальних активів підприємства. Запропоновано рекомендації щодо вирішення актуальних питань та типових помилок обліку основних засобів та нематеріальних активів з метою приведення у відповідність до чинного законодавства.

Ключові слова: основні засоби, визнання основних засобів, класифікація основних засобів, первісна вартість, амортизація, зменшення корисності активів, дооцінка активів, статті фінансової звітності, нематеріальні активи.

GUMENYUK A.
Khmelnytskyi National University

TYPICAL ERRORS OF ACCOUNTING OF MAIN GOODS AND INTANGIBLE ASSETS OF METROLOGY AND STANDARDIZATION ENTERPRISES

The article covers the main types of accounting errors of the main means of metrology and standardization enterprises. There are six categories of accounting errors of fixed assets distributed in the enterprises of this sphere, in particular, typical errors of recognition and classification of fixed assets, documentation of availability and movement of fixed assets, no impairment assessment, incorrect accrual and depreciation, incorrect reflection in the accounting of the valuation of fixed assets and incorrect formation of articles of financial reporting. In the context of problem issues, particular attention is paid to issues of recognition and classification of fixed assets as prerequisites for proper accounting. In the structure of objects of fixed assets may include as separate objects of fixed assets independently non-functional components and components of fixed assets. In the context of recognition of objects of fixed assets in the accounting of enterprises of metrology and standardization it should be noted that it is mandatory to comply not only with the criterion of the functionality of the objects, their useful life, but also the value limit. Quite often in accounting practice, this cost threshold is not established and is not fixed by the accounting policy of the enterprise. An important problem is the lack of valuation of asset losses. Undertakings, as a rule, do not consider signs of depreciation of fixed assets, as it is a labor-intensive process. Since such an estimate is not carried out, therefore, the effect of this deviation on the financial statements of an enterprise can not be determined. On the other hand, if the impairment still took place and it was not evaluated accordingly, then the information contained in the reporting can be questioned. The typical problems in the accounting of intangible assets of the enterprise are analyzed. The problems of accounting and intangible assets directly affect the formation of financial statements and their submission to users. Recommendations for solving topical issues and typical errors in the accounting of fixed assets and intangible assets are proposed in order to bring them into line with current legislation.

Key words: fixed assets, recognition of fixed assets, classification of fixed assets, initial cost, depreciation, asset depreciation, asset revaluation, financial statements, intangible assets.

Актуальність теми. Підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємств, зокрема в галузі метрології та стандартизації, неможливе без гнучкого обліку основних засобів та нематеріальних активів у відповідні з чинним законодавством. Основні засоби – це матеріальна база будь-якої підприємницької діяльності. Без них сьогодні не може здійснюватися жоден господарський процес, тому порядок обліку основних засобів є важливим методичним питанням. Варто зазначити, що на підприємствах метрології та стандартизації досить розширена матеріально-технічна база, яка включає різноманітні спеціальні технічні прилади та обладнання. Тому питання висвітлення типових проблем обліку основних засобів і нематеріальних активів є важливим для даної сфери діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Облік основних засобів та нематеріальних активів на українських підприємствах, зокрема підприємствах метрології та стандартизації, має визначену актуальність і викликає інтерес практиків та науковців. Суттєвий внесок у розвиток методології обліку основних засобів внесли українські вчені: С.Ф. Голов, А.П. Панасенко, О.В. Щирська та інші. Однак, дане питання обліку досі не втратило своєї актуальності та є предметом досліджень.

Метою статті є групування та висвітлення типових помилок в обліку основних засобів та нематеріальних активів підприємств метрології та стандартизації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік основних засобів на підприємствах метрології та стандартизації ведеться згідно з вимогами П(С)БО 7 “Основні засоби” [3].

Першою з основних помилок, яких допускаються в обліку основних засобів на підприємствах метрології та стандартизації, є їх визнання як об’єкта обліку та класифікація.

До складу об’єктів основних засобів можуть відноситись окремі об’єкти основних засобів, самостійно нефункціональні складові та комплектуючі основних засобів, що є порушенням п. 4 П(С)БО 7, відповідно до якого об’єкт основних засобів – це:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;

- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожний предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно;
- інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

Наприклад, як окремі об'єкти в складі основних засобів третьої групи "Будівлі, споруди, передавальні пристрої" можуть обліковуватись такі об'єкти, як водогрійні котли (насосне обладнання, системи підготовки води), підвальні приміщення, системи гарячого водопостачання. На нашу думку, витрати на придбання (створення) даних об'єктів слід було б капіталізувати як поліпшення будівель підприємства.

До складу об'єктів основних засобів четвертої групи "Машини та обладнання" та шостої групи "Інструменти, прилади, інвентар" часто обліковці відносять кондиціонери. При цьому слід знати певні нюанси обліку цих об'єктів. Якщо кондиціонер – це стаціонарний об'єкт, то його можна віднести до машин та обладнання, якщо ж кондиціонер зі спліт-системою вбудований у будівлю, то його слід обліковувати у витратах на поліпшення будівель (група 3).

Спліт-система – це тип кондиціонера побутового або напівпромислового призначення. На відміну від кондиціонерів моноблокового виконання, кожна спліт-система включає в себе зовнішній блок, що виконує функції компресорно-конденсаторного агрегату, який виноситься з основного приміщення на зовнішню стіну будівлі, і внутрішній блок, який здійснює випаровування (розташовується всередині приміщення в місці, найбільш зручному для людей, що там працюють, із врахуванням оптимального розподілу повітряних потоків). З'єднані обидва блоки електричним кабелем і трубами з міді, які забезпечують вільну циркуляцію фреону. Зовнішній блок також містить вентилятор і повинен бути розташований у місці, де атмосферне повітря зможе охолоджувати його природним шляхом – обдувом. Контроль за температурним режимом здійснюється за допомогою пульта дистанційного управління, який здатний змінювати температурний режим (частоту вмикання/вимикання, вихідну температуру повітря, тощо) за бажанням користувача. Більшість моделей мають режим автоматично увімкнення / вимкнення за заданим таймером часом, змінювати напрямок потоку повітря та інші функції.

Як окремі об'єкти четвертої групи "Машини та обладнання" можуть обліковуватись котли, в тому числі котли на твердому паливі, системи газопостачання. Їх доцільно обліковувати у витратах на поліпшення будівель (група 3).

На нашу думку, слід правильно укомплектувати комп'ютери підприємств. В складі основних засобів 4 групи "Машини та обладнання" часто окремо обліковуються системні блоки та монітори. Крім того, поширеним є облік цих об'єктів в складі малоцінних необоротних матеріальних активів незалежно від їх вартості.

Питання комплектації комп'ютерів та системних блоків взагалі є актуальним, оскільки комплектацію як таку не проводять. Усі сервери та комп'ютери слід укомплектовувати Актом комплектації та вводити в експлуатацію як окремий об'єкт. Наприклад, комп'ютер в зборі, сервер в зборі.

Стосовно комплектації, можливі ситуації введення в експлуатацію таких об'єктів основних засобів, як комплекти обладнання. Зокрема, наприклад, комплект обладнання для повірки лічильників електричної енергії повинен також укомплектуватись відповідним актом комплектації. А якщо такого акту немає, в такому разі усі об'єкти, що входять до комплекту обладнання (наприклад, датчики), повинні обліковуватися окремо та відноситись до рахунку 104.

До складу шостої групи основних засобів "Інструменти, прилади, інвентар" та малоцінних необоротних матеріальних активів в практиці підприємств відносять жалюзі віконні. Витрати на придбання та встановлення жалюзі слід відносити до складу витрат на поліпшення основних засобів (будівель та споруд) групи 3.

Не обґрунтовано до складу малоцінних необоротних матеріальних активів відносять картриджі для комп'ютерів. Картриджі як витратні матеріали слід обліковувати в складі виробничих запасів (наприклад, рахунок 209).

Звичною обліковою практикою є віднесення пересувних скляних дверей, рушникосушок електричних, лічильників (в тому числі, теплових) як окремих об'єктів основних засобів групи 6 "Інструменти, прилади, інвентар". Витрати на придбання та встановлення даних об'єктів повинні враховуватися до складу витрат на поліпшення основних засобів (будівель) групи 3. Теж саме стосується системи охоронно-пожежної сигналізації, системи відеоспостереження, які є невід'ємною частиною відповідного приміщення, і відповідно витрати на їх придбання та встановлення повинні відносяться на збільшення балансової вартості будівлі.

В контексті питання визнання об'єктів основних засобів в обліку підприємств метрології та стандартизації слід відзначити, що обов'язковим є дотримання не лише критерію функціональності об'єктів, терміну їх корисного використання, але і вартісної межі. На сьогодні, вартісна межа, яка встановлена для

об'єктів основних засобів складає шість тисяч гривень, згідно пп.14.1.138 Податкового кодексу України [1]. Досить часто в обліковій практиці, ця вартісна межа не встановлена та не закріплена обліковою політикою підприємства.

Другою поширеною помилкою, якої допускаються в обліку основних засобів на підприємствах метрології та стандартизації є документальне оформлення їх руху та наявності, зокрема не впорядкованість наказів на введення в експлуатацію та списання основних засобів. Це стосується заповнення основних реквізитів цих документів, зокрема, коли і яким наказом створена комісія на списання основних засобів, коли надійшов об'єкт основних засобів на підприємство, кількість ремонтів, немає висновку комісії. Також часто є розрив у часі формування відповідних актів та наказів. До прикладу, згідно з актом введення в експлуатацію основний засобів може бути введено в експлуатацію 21.04.2018 р., а наказ про введення в експлуатацію виданий 09.05.2018 р. Існують випадки, коли акти на списання основних засобів та акти комісії щодо такого списання, протоколи засідання комісії, описи технічного стану і причини списання об'єктів підписані не всіма членами комісії, або взагалі відсутні. Поширеною є практика відсутності дефектних актів та кошторисів на ремонтні роботи, зокрема ремонти транспортних засобів.

Третьою помилкою, якої допускаються в обліку основних засобів є ігнорування оцінювання зменшення корисності активів. Підприємства, як правило, не розглядають ознаки зменшення корисності основних засобів, оскільки це досить трудомісткий процес. Згідно з вимогами П(С)БО 28 "Зменшення корисності активів" у разі існування ознак того, що суми відшкодування основних засобів можуть бути меншими за їх балансову вартість, управлінський персонал здійснює належну оцінку сум очікуваного відшкодування. Оскільки така оцінка не здійснюється, тому і вплив цього відхилення на фінансову звітність підприємства не можна визначити. З іншого боку, якщо зменшення корисності все-таки мало місце, а воно не було відповідно оцінене, тоді можна піддати сумніву інформацію, відображену в звітності.

Під ***четвертою***, поширеною помилкою в обліку основних засобів є некоректне нарахування та відображення амортизації. До прикладу, нарахування амортизації може здійснюватися один раз в квартал, що суперечить п.29 ПСБО 7, згідно якого нарахування амортизації повинно здійснюватися щомісяця, починаючи з місяця, наступного за тим, у якому об'єкт основних засобів було введено в експлуатацію. Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів.

В контексті даної помилки також може зустрічатись не здійснення пооб'єктного нарахування амортизації для об'єктів основних засобів, чим порушуються вимоги пп. 22–26 ПСБО 7, або взагалі невідповідність методів нарахування амортизації, визначених у обліковій політиці тим, що фактично застосовуються підприємством. Цим самим порушуються вимоги Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" стаття 1, 4, ПСБО 1, п.18 щодо дотримання принципу послідовності та п.19, пп.23, 24, 25 щодо змісту фінансової звітності. Якщо підприємство не дотримується обраної облікової політики, воно вводить в оману користувачів фінансової звітності.

В практиці можуть зустрічатись випадки, коли нараховується амортизація на об'єкти, які не повинні амортизуватися:

- об'єкти на консервації;
- об'єкти, які повинні бути списані (украдені тощо).

Це можна вважати порушенням вимоги пп. 23, 29 ПСБО 7, в результаті чого завищуються витрати періоду, що призводить до викривлення даних у фінансовій звітності.

Згідно з п. 23 ПБО 7 по об'єктах основних засобів, які знаходяться на реконструкції, модернізації, добудові, дообладнанні та консервації, призупиняється нарахування амортизації. Таким чином, на суму зайво нарахованої амортизації необхідно зменшити відповідний рахунок витрат [1].

Досліджуючи питання типових помилок в обліку амортизації основних засобів, слід зазначити, що не усі підприємства ведуть позабалансовий рахунок 09 «Амортизаційні відрахування», зокрема не ведеться аналітичний облік цього рахунку і такий рахунок роками залишається документально не використаний і в обліку відповідно не відображено його використання.

П'ятою помилкою є неправильне відображення в обліку дооцінки основних засобів. Наприклад, на рахунку 423 "Дооцінка активів" може обліковуватися дооцінка основних засобів, які вибули (ліквідовані, реалізовані, списані) або перенесення суми дооцінки при вибутті основних засобів на нерозподілений прибуток не проводиться. Цим самим, порушуються вимоги п. 21 ПСБО 7 щодо зменшення додаткового капіталу і включення до складу нерозподіленого прибутку суми перевищення попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок залишкової вартості об'єкта основних засобів при його вибутті. Згідно з п.21 ПБО 7 та наказом МФУ від 28.03.2001 р. №143 "Про кореспонденцію рахунків" сума дооцінки (індексації) об'єктів основних засобів, що була відображена у фінансовій звітності, у разі вибуття таких об'єктів включається відповідно до статті "Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)" у фінансовій звітності та відображається записом: Дт 423 Кт 441 [4]. Аналогічно відображається дооцінка по об'єктах незавершеного будівництва при їх вибутті (продаж, ліквідація, передача). Підприємствам необхідно відкоригувати залишок по рахунку 423, провівши інвентаризацію активів. На рахунку 423 "Дооцінка активів" повинна обліковуватися тільки сума дооцінки (індексації) визнаних необоротних активів.

Шостою помилкою можна вважати некоректне формування статей фінансової звітності. Зокрема, у рядок балансу 031 "Первісна вартість основних засобів" включаються залишки по рахунках, які повинні

відображатися в інших рядках балансу, наприклад, рахунки 152 “Придбання (виготовлення) основних засобів” та 153 “Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів”, рахунок 12 “Нематеріальні активи”. Цим самим порушуються вимоги пп. 14, 15, 16 ПСБО 2. Відповідно до п.15 ПСБО 2 залишки по рахунках 152 та 153 відображаються у рядку балансу 020 “Незавершене будівництво”, а залишок по рахунку 12 відображається у рядку 011 “Первісна вартість нематеріальних активів”.

Помилково можуть у рядок балансу 031 “Первісна вартість основних засобів” не включатися залишки по рахунку 11 “Інші необоротні матеріальні активи” і залишки по даному рахунку включається у рядок 100 “Виробничі запаси”. Внаслідок таких облікових дій порушуються вимоги пп. 16, 21 ПСБО 2.

Щодо обліку нематеріальних активів, то на підприємствах метрології та стандартизації він ведеться згідно вимог П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”.

Поширеною є відсутність інвентаризації нематеріальних активів на дату балансу, при тому як інвентаризація інших активів проводиться.

Поширеним є облік інших нематеріальних активів, які є застарілими чи не використовуються, а тому їх доцільно списувати вчасно.

Стосовно програмного забезпечення до вимірювальних приладів, то їх часто в практиці відображають окремо від приладів, до яких вони відносяться, хоча відокремлено від приладу нематеріальний актив не працюватиме, тому логічно його відображати разом з об’єктом основних засобів в комплектації.

Висновки. Таким чином, бухгалтерський облік основних засобів та нематеріальних активів підприємств метрології та стандартизації в світлі чинного законодавства вимагає вдосконалення щодо методичних та організаційних аспектів. Тому нами, задля полегшення контролю над обліковими процесами, висвітлено основні типові помилки обліку основних засобів та нематеріальних активів, зазначено рекомендації щодо специфічних нюансів ведення обліку та його оптимізації. Зокрема, зважаючи на неточності обліку основних засобів, ми вважаємо за необхідне впорядкувати його шляхом відповідної комплектації об’єктів основних засобів, підвищення контролю за оформленням відповідної облікової документації. Стосовно нематеріальних активів підприємств метрології та стандартизації рекомендуємо, у випадку якщо програмне забезпечення є невід’ємною частиною основного засобу, без якого він не функціонуватиме, його слід вводити в експлуатацію разом із об’єктом основного засобу відповідної групи, заздалегідь укомплектувавши.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

2. Методичні рекомендації щодо обліку основних засобів : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 11.12.2006 р. № 1176 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

4. Про кореспонденцію рахунків : наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2001 р. № 143 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

5. Панасенко А. П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А. П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 407–410.

6. Щирська О. В. Облік і внутрішній контроль амортизації основних засобів: теорія і методологія : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами діяльності)» [Електронний ресурс] / Щирська Ольга Василівна ; Національна академія статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2013. – 20 с. – Режим доступу : http://mydisser.com/ua/catalog/view/14010.html.

References

1. Tax Code of Ukraine of 02.12.2010 № 2755-VI as amended. Available at: www.rada.gov.ua (in Ukr.).

2. Ministry of Finance of Ukraine (2006). Guidelines on accounting for fixed assets from December 11th, № 1176. Available at: www.rada.gov.ua (in Ukr.).

3. Ministry of Finance of Ukraine (2000). Provision (Standard) 7 "Fixed Assets" of 27 April, № 92. Available at: www.rada.gov.ua (in Ukr.).

4. Ministry of Finance of Ukraine (2001). Order "About correspondence of accounts" of 28 March, № 143. Available at: www.rada.gov.ua (in Ukr.).

5. Panasenko, A.P. (2008). Problems fixed assets accounting. Derzhava ta rehiony [Countries and regions], no.3, pp.407-410 (in Ukr.).

6. Schyrska, A.V. (2013). Accounting and internal control depreciation: Theory and Methodology. Abstract to PhD dissertation, Accounting, Analysis and Audit (by activity). The National Academy of Statistics, Accounting and Auditing, Kyiv. Available at: http://mydisser.com/ua/ catalog / view / 14010.html (in Ukr.).

Рецензія/Peer review : 08.08.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 657:336
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-106-110

ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г.,
ПОДОКОПНА О. Я.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕВІРКИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ПІД ЧАС ЗАСТОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ КАСОВОГО МЕТОДУ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ

В статті розглянуто особливості обліку податку на додану вартість за касовим методом у вітчизняних господарюючих суб'єктів. Розроблено методику перевірки обліку податку на додану вартість та алгоритм дій щодо перевірки правомірності та повноти визначення податкового зобов'язання і податкового кредиту з податку на додану вартість підприємствами, що застосовують касовий метод обліку ПДВ. Авторами також запропоновані робочі документи для перевірки повноти нарахування податкових зобов'язань та правильності віднесення сум податку до податкового кредиту відповідно до розроблених алгоритмів перевірки.

Ключові слова: податок на додану вартість, касовий метод, перевірка, податкове зобов'язання, податковий кредит.

LOPATOVSKYI V.,
PODOKOPNA O.
Khmelnytsky National University

FEATURES OF CHECKING THE VALUE ADDED TAX IN APPLYING BY THE BUSINESS OF CASH METHOD OF TAX ACCOUNTING

The aim of the research – development of a unified method of checking the accounting of value added tax when applying at the enterprise cash method of tax accounting. This approach should take into account all the peculiarities of the entity's business, which uses the cash accounting method of the VAT and minimize the risk of non-detection of errors and the risk of future mistakes. In the article deals with the features of accounting for value added tax by cash method in domestic business entities. Distinguished and systematized economic activities and transactions in which entities are obliged or entitled to keep records of the VAT on a cash basis method. It developed the method of checking the accounting of the value added tax and considered the main tasks of verification for the achievement of its purpose - determination of completeness of accrual and payment of the VAT to the state budget. It allocated the main stages of the check which include: acquaintance with the business entity's activity, determination of the required regulatory framework for checking the conformity of payments with VAT, planning the verification of value added tax and outline the main issues, requesting documents necessary for the verification of payments with VAT, conduct verification of calculations for value added tax and preparation of conclusions of the inspection. It described in detail the algorithm of actions to check the legality and completeness of the calculation of a tax liability and a tax credit for value-added tax by enterprises applying a cash accounting method of the VAT. Also, it proposed working documents for checking the completeness of the calculation of tax liabilities and the correctness of assigning amounts of tax to the tax credit in accordance with the developed verification algorithms. The proposed method of verification of value added tax, which is accounted by the cash method, will allow investigating the correctness, timeliness and legality of tax accounting of economic entities. This method will also allow to detect inconsistencies and violations of the Internal Revenue Code and provide reasoned conclusions as a result of the inspection. The results obtained can be used by employees of the State Tax Service, external and internal auditors during the control of operations in national economic entities, in which there are tax liabilities or the right to a tax credit from value added tax.

Keywords: value added tax, cash method of tax accounting, verification, tax liability, tax credit.

Вступ. Одним із найбільш вживаних податків у господарських операцій більшості вітчизняних підприємств та складних у методиці відображення в обліку і проведення контролю є податок на додану вартість (ПДВ). Для податку на додану вартість основними елементами механізму його справляння є: об'єкт оподаткування, база оподаткування, метод розрахунку податкових зобов'язань, принцип утримання податку, метод визначення дати виникнення податкових зобов'язань і дати виникнення права на податковий кредит, ставки податку, система пільг. Таким чином при перевірці правильності та повноти відображення розрахунків з бюджетом щодо податку на додану вартість необхідно буде врахувати чимало особливостей розрахунку цього податку, а сама методика перевірки буде залежати від методу обліку ПДВ. В Україні Податковим кодексом передбачене використання при обліку розрахунків з ПДВ метода першої події, за яким датою виникнення податкових зобов'язань та права на податковий кредит визначається або дата зарахування коштів на рахунок продавця (покупця), або дата відвантаження товару, та касового методу, згідно з яким виникнення податкових зобов'язань і права на податковий кредит пов'язане з оплатою товарів та послуг.

Аналіз останніх досліджень. Особливості обліку та перевірки розрахунків з бюджетом щодо ПДВ були висвітлені в роботах таких економістів, як В. Андрущенко, Т. Білобровенко, Ф. Бутинець, Г. Давидов, М. Кітченко, Д. Кравченко, Т. Меліхова, Н. Петренко та ін. Однак в більшості робіт досліджуються окремо аспекти обліку ПДВ за касовим методом та загальні аспекти перевірки розрахунків з податку на додану вартість, залишаючи при цьому поза увагою методичні аспекти перевірки розрахунків з ПДВ залежно від методу його обліку на підприємстві.

Метою дослідження є розробка єдиної методики перевірки обліку податку на додану вартість при застосуванні на підприємстві касового методу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на додану вартість – це непрямий податок, що входить до ціни товару чи послуги та є частиною новоствореної вартості. Податкова перевірка розрахунків з податку на додану вартість проводиться органами Державної фіскальної служби та має на меті визначення повноти нарахування і сплати ПДВ до державного бюджету.

Можна виділити такі основні завдання при перевірці розрахунків з податку на додану вартість:

- встановлення правильності застосування ставок, визначення бази оподаткування та дати виникнення податкового зобов'язання з ПДВ;
- встановлення правомірності та правильності визнання і визначення податкового кредиту з ПДВ;
- перевірка законності і обґрунтованості пільг з нарахування податку і платежів до бюджету;
- оцінка стану бухгалтерського обліку на синтетичних рахунках та субрахунках різних порядків, а також аналітичних рахунків, що використовуються на підприємстві для обліку розрахунків з ПДВ;
- контроль за правильністю відображення розрахунків з ПДВ в податковій звітності.

Податковим кодексом України чітко визначені види економічної діяльності та операції, за якими суб'єкти господарювання зобов'язані або мають право вести облік податку на додану вартість за касовим методом (табл. 1).

Таблиця 1

Види операцій, до яких застосовується касовий метод обліку ПДВ

Норма ПКУ	Види операцій	Особливості застосування касового методу
Стаття 187 п. 10	Постачання теплової енергії природного газу (крім скрапленого), надання послуг з транспортування та/або розподілу природного газу, водопостачання, водовідведення чи послуг, вартість яких включається до складу квартирної плати чи плати за утримання житла. При цьому дані послуги мають бути поставлені наступному колу осіб: - фізичним особам; - бюджетним установам; - житлово-експлуатаційним конторам, квартирно-експлуатаційним частинам, об'єднанням співвласників багатоквартирних будинків; - іншим платникам податку, які здійснюють збір коштів від зазначених покупців з метою подальшого їх перерахування продавцям таких товарів та послуг у рахунок компенсації їх вартості	Обов'язкове застосування касового методу при визначені податкових зобов'язань та податкового кредиту по операціях в межах даної норми. При здійснені підприємством інших операцій слід застосовувати правило «першої події» як при визначенні податкового зобов'язання, так і податкового кредиту, що виник при купівлі товарів та послуг не пов'язаних зі здійсненням операцій визначених статтею 187.10 ПКУ
Стаття 187 п. 1	Суб'єкти підприємницької діяльності, що виконують підрядні будівельні роботи за договором будівельного підряду	Не обов'язкове застосування касового методу обліку ПДВ, виключно за рішенням суб'єкта підприємницької діяльності, що має бути обумовлено договором підряду
Стаття 187 п. 7	Постачання суб'єктами господарювання – платниками ПДВ товарів або послуг з оплатою за рахунок бюджетних коштів	Обов'язкове застосування касового методу при визначені податкових зобов'язань з ПДВ, при цьому податковий кредит визнається за правилом «першої події»
Пункт 44 підрозд. 2 розд. XX	Здійснення платниками податку: - постачання (у тому числі оптового), передачі, розподілу електричної та/або теплової енергії; постачання вугілля та/або продуктів його збагачення товарних позицій 2701, 2702, 2703000000, 270400 згідно з УКТ ЗЕД; - надання послуг із централізованого водопостачання і водовідведення	Обов'язкове застосування касового методу при визначені податкового зобов'язання при здійснені даних операцій до 1 січня 2019 року. Податковий кредит отриманий від придбання товарів та послуг пов'язаних зі здійсненням таких операцій також визнається за касовим методом. За іншими операціями, на які не поширюється дана норма, податкове зобов'язання і кредит визначаються за правилом «першої події»

Згідно з пунктом 14.1.266 ПКУ, при застосуванні касового методу обліку ПДВ, датою виникнення податкового зобов'язання в платника податку на додану вартість є:

- дата зарахування коштів на банківський рахунок чи їх отримання в касу платника податку;
- дата отримання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) ним товарів чи послуг [5].

Відповідно дата віднесення сум податку до податкового кредиту платника, за касовим методом, є:

- дата списання коштів з банківського рахунку або їх видачі з каси платника податку;
- дата надання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) йому товарів чи послуг [5].

Загалом перевірка розрахунків з податку на додану вартість складається з підготовчого етапу, що включає попереднє ознайомлення з об'єктом перевірки, планування, формування нормативно-правової бази та проведення запитів документів, етапу власне перевірки та заключного етапу з підготовкою висновку (акту) перевірки (рис. 1).

Методика податкової перевірки правильності розрахунків з податку на додану вартість суб'єктами господарювання, що ведуть облік за касовим методом має свої особливості в частині нарахування податкового зобов'язання та визнання податкового кредиту, тому потребує розроблення відповідних алгоритмів перевірки правильності визначення податкового зобов'язання та кредиту з податку на додану вартість.

Рис. 1. Етапи проведення перевірки розрахунків з податку на додану вартість

Послідовність перевірки правильності визначення та реєстрації податкового зобов'язання з ПДВ включатиме наступні дії:

1. Визначення правомірності застосування касового методу розрахунку податкових зобов'язань з податку на додану вартість. Включає вивчення договорів з покупцями на предмет відповідності видів постачання товарів і послуг за ними нормам передбаченими ПКУ щодо застосування касового метода, а також наявність інших особливостей обліку ПДВ, обумовлених договором (наприклад, складання зведених податкових накладних при ритмічних поставках).

2. Встановлення рахунків синтетичного обліку, на яких на підприємстві обліковуються операції з покупцями. Проведення вибіркової перевірки відповідності відображення розрахунків з найбільшими покупцями на рахунках обліку на основі отриманих регістрів синтетичного обліку, актів звірки, виписок банку, видаткових накладних, актів наданих послуг та інших первинних документів.

3. Визначення сум податкових зобов'язань, належних до реєстрації в податкових накладних та коригуваннях до них за звітні періоди, що перевіряються, на основі оборотно-сальдових відомостей за щоденними підсумками за рахунками обліку 36, 37 та 681. При цьому за договорами, згідно з якими здійснювані операції були ідентифіковані як такі, що підпадають під касовий метод обліку ПДВ, податкові зобов'язання необхідно визначати за касовим методом, а всі інші операції за методом першої події.

4. Проведення звірки отриманих під час перевірки сум податкових зобов'язань із зареєстрованим суб'єктом господарювання податковими накладними та розрахунками коригувань до них в Єдиному реєстрі податкових накладних. При цьому встановлюється відповідність нормам податкового законодавства як розрахунку бази оподаткування, так і визначення дати виникнення податкових зобов'язань (табл. 2).

5. Встановлення повноти відображення платником податку податкового зобов'язання, визначеного перевіркою, в податковій звітності з податку на додану вартість за звітний період, в якому воно виникло.

Таблиця 2

Робочий документ перевірки правильності відображення податкового зобов'язання з ПДВ

Контр-агент	За даними суб'єкта господарювання (отриманих з ЄРПН)			Відмітка про застосування касового методу при визначенні податкових зобов'язань	За даними встановленими перевіркою			Розбіжності в сумі податкового зобов'язання з ПДВ	Коментар
	Дата ПН	Сума з ПДВ, грн.	Сума ПДВ, грн.		Дата ПН	Сума з ПДВ, грн.	Сума ПДВ, грн.		

Перевірка правильності визначення податкового кредиту з ПДВ та його відображення у звітності включатиме наступні етапи:

1. Визначення особливостей обрахунку сум податкового кредиту з податку на додану вартість, що базуватиметься на вивченні договорів та видів отримуваних товарів та послуг за ними, для вирішення наступних питань:

- визначення методу визначення постачальником дати виникнення податкового зобов'язання для нього та відповідно реєстрації ним податкових накладних та розрахунків коригувань в ЄРПН;
- встановлення того, чи придбані товари або послуги використовуються для здійснення «касових» постачань та податковий кредит за ними потрібно визначати за касовим методом, чи вони використовуються для здійснення інших операцій і суми сплаченого ПДВ слід включати до податкового кредиту за методом першої події.

2. Встановлення рахунків синтетичного обліку, на яких на підприємстві обліковуються операції з постачальниками. Проведення вибіркової перевірки відповідності відображення розрахунків з найбільшими постачальниками на рахунках обліку на основі отриманих реєстрів синтетичного обліку, актів звірки, виписок банку, видаткових накладних, актів наданих послуг та інших первинних документів.

3. Перевірка відповідності та своєчасності отриманих від постачальників зареєстрованих податкових накладних та розрахунків коригувань в ЄРПН, оскільки підставою для віднесення сум податку до податкового кредиту є вірно складена та своєчасно зареєстрована в ЄРПН податкова накладна. Така перевірка проводиться на основі реєстрів отриманих податкових накладних та розрахунків коригувань за звітні періоди, що перевіряються та оборотно-сальдових відомостей і карток рахунків по розрахунках з постачальниками (63, 371, 68) за відповідні звітні періоди окремо за кожним договором.

4. Розрахунок суми податку на додану вартість, що підлягає включенню до податкового кредиту, виходячи з встановленого на попередньому етапі перевірки права на його включення та методу розрахунку податкового кредиту.

5. Співставлення розрахованого перевіркою податкового кредиту з даними Декларації з ПДВ за відповідні періоди, встановлення розбіжностей, виявлення причин та наслідків таких розбіжностей.

Результати описаної послідовності перевірки визначення податкового кредиту з ПДВ можна відобразити в робочому документі перевірки, представленому в таблиці 3.

Таблиця 3

Робочий документ перевірки правильності відображення податкового кредиту з ПДВ

Контр-агент	Реєстр отриманих податкових накладних з ЄРПН			Відмітка про відповідність реєстрації ПН нормам ПКУ	Відмітка про застосування касового методу при визначенні податкового кредиту	Сума погашення зобов'язань перед постачаль-ником	Сума ПДВ, що підлягає включенню до подат-кового кредиту	Сума податкового кредиту за даними Декларації з ПДВ	Встановлені розбіжності	Коментар
	Дата ПН	Сума з ПДВ, грн.	Сума ПДВ, грн.							

Такий підхід до проведення перевірки обліку ПДВ дозволяє врахувати усі особливості діяльності суб'єкта господарювання, який використовує касовий метод обліку ПДВ та звести до мінімуму ризик невиявлення помилок та ризик виникнення помилок у майбутньому.

Висновки. Запропонована методика проведення перевірки податку на додану вартість, що обліковується за касовим методом обліку, дозволить дослідити правильність, своєчасність та законність відображення в обліку суб'єктів господарювання, що застосовують касовий метод, податку на додану вартість, виявити невідповідності та порушення норм Податкового кодексу, а також надати аргументовані висновки за результатом проведеної перевірки. Отримані результати можуть бути використані працівниками Державної фіскальної служби, зовнішніми та внутрішніми аудиторами під час проведення контролю у вітчизняних господарюючих суб'єктів у сфері операцій, при яких виникають податкові зобов'язання або право на податковий кредит з податку на додану вартість.

Література

1. Білобровенко Т.В. Методи визначення податкових зобов'язань та податкового кредиту з ПДВ: вітчизняний та зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / Т.В. Білобровенко, М.І. Кітченко // Інтелект XXI. Національна економіка. – 2017. – № 4. – С. 48–52. – Режим доступу : http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_4/8.pdf.

2. Кравченко Д. Касовий метод з ПДВ [Електронний ресурс] / Д. Кравченко // Бухгалтерський тиждень. – 2017. – № 33. – Режим доступу : https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2017/august/issue-33/article-29720.html.

3. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту податку на додану вартість для підвищення фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Т.О. Меліхова, М.Ю. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 1. – С. 34–39. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2017/8.pdf.

4. Петренко Н.І. Методичні підходи контролю операцій з ПДВ / Н.І. Петренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 5. – Т. 1. – С. 221–224.

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами і доп.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

References

1. Bilobrovenko T.V. Metody vyznachennia podatkovykh zoboviazan ta podatkovoho kredytu z PDV: vitchyznianyi ta zarubizhnyi dosvid [Elektronnyi resurs] / T.V. Bilobrovenko, M.I. Kitchenko // Intelekt KhKhI. Natsionalna ekonomika. – 2017. – № 4. – S. 48–52. – Rezhym dostupu : http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_4/8.pdf.

2. Kravchenko D. Kasovyi metod z PDV [Elektronnyi resurs] / D. Kravchenko // Bukhhalterskyi tyzhden. – 2017. – № 33. – Rezhym dostupu : https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2017/august/issue-33/article-29720.html.

3. Melikhova T.O. Rozrobka prohramy audytu podatku na dodanu vartist dlia pidvyshchennia finansovoi bezpeky pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / T.O. Melikhova, M.Iu. Boiko // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2017. – № 1. – S. 34–39. – Rezhym dostupu : http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2017/8.pdf.

4. Petrenko N.I. Metodychni pidkhody kontroliu operatsii z PDV / N.I. Petrenko // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2015. – № 5. – T. 1. – S. 221–224.

5. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI (zi zminamy i dop.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 657.6
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-111-114

ПОНОМАРЬОВА Н. А.
Хмельницький національний університет

ПОВІДОМЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ З КЛЮЧОВИХ ПИТАНЬ АУДИТУ В ЗВІТІ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТОРА ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОМУНІКАТИВНОЇ ЦІННОСТІ

В статті розглянуті проблеми розкриття ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора з метою підвищення його інформативності, релевантності інформації та комунікативної цінності.

Ключові слова: ключові питання аудиту, звіт незалежного аудитора, аудит фінансової звітності.

PONOMARYOVA N.
Khmelnytsky National University

NOTIFICATION OF INFORMATION ON CUSTOMS QUESTIONS OF AUDIT IN THE INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT AS A FACTOR INCREASING ITS COMMUNICATION VALUE

The article deals with the problems of disclosing key audit issues in the report of an independent auditor in order to increase its informativity, relevance of information and communicative value. The author notes that communicating key audit matters provides additional information to users of the financial statements to assist them in understanding those matters that, in the auditor's professional judgment, were of most significance in the audit of the financial statements of the current period. Communicating key audit matters may also assist users of the financial statements in understanding the entity and areas of significant management judgment in the audited financial statements, as such matters are areas of focus in performing the audit. The concept of significant auditor attention relates to the fact that an audit is risk-based and focuses on areas of higher assessed risks of material misstatement, including significant risks, and areas of complexity. This affects the allocation of resources or extent of audit effort in relation to such matters, in particular in relation to the extent of involvement of senior personnel on the audit engagement. The auditor may also have considered it necessary to involve persons with expertise in a specialized area of accounting or auditing, whether engaged or employed by the firm, on the engagement, to address these areas. Matters that required significant hours by the engagement partner, or an auditor's expert, may be key audit matters. Significant unusual transactions, including significant transactions with related parties, and the auditor's response to them, also may be key audit matters about which communication in the auditor's report would be useful. When such a transaction exists, management or those charged with governance may have communicated the matter with the auditor prior to undertaking the transaction and at various stages throughout the audit. The auditor may have assessed the transaction as a significant risk and there may have been difficult judgments both by management and the auditor in relation to recognition, measurement, presentation or disclosure of the transaction Placement of the Key Audit Matters section in close proximity to the auditor's opinion is intended to give prominence to such information, and to acknowledge the perceived value of engagement specific information to users.

Key words: key auditing issues, independent auditor report, audit of financial statements.

Постановка проблеми. Згідно з рішенням Аудиторської палати України від 04.05.2017 р. № 344 "Про застосування стандартів аудиту", з 1 червня 2017 року в якості Національних стандартів аудиту мають обов'язково застосовуватись під час виконання завдань з аудиту та підготовки звітів оновлені Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА) видання 2015 року. Зазначені стандарти встановлюються Міжнародною федерацією бухгалтерів (International Federation of Accountants (IFAC)) – глобальною організацією бухгалтерів, заснованою в 1977 році, до складу якої входять понад 175 членів із 130 країн та юрисдикцій. Як відмічається у повідомленні компанії Baker Tilly, присвяченому аналізу цієї події, оновлене видання МСА суттєво змінює форму звіту незалежного аудитора, а також посилює вимоги до комунікацій між аудиторами та керівництвом компанії. Такі зміни є революційними, оскільки підхід до написання звіту незалежного аудитора не змінювався багато років та зазнавав значної критики від багатьох стейкхолдерів у зв'язку з його низькою інформативністю, складністю формулювань та недостатньою прозорістю розподілу відповідальності між керівництвом компанії та її аудиторами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним аспектам аудиту фінансової звітності та підготовки звіту незалежного аудитора, одним з елементів якого є ключові питання аудиту, присвячені праці М. Т. Білухи, Б. Ф. Усача, В. В. Сопка, Ф. Ф. Бутинця, О. А. Петрик, В. О. Зотова, Б. В. Кудрицького, Л. П. Кулаковської, Л. Н. Шкірі, А. М. Лисенко, Г. В. Власюк, М. О. Виноградової, Л. І. Жидєєвої, О. Ю. Редька та ін.

Проте, незважаючи на вагомі напрацювання вчених, зміни чинного законодавства та трансформаційний перехід формування фінансової звітності за вимогами міжнародних стандартів вимагають на подальше вивчення методики аудиторської перевірки фінансової звітності підприємства та розкриття інформації в звіті незалежного аудитора.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є встановлення особливостей розкриття ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора відповідно до Міжнародних стандартів аудиту.

Викладення основного матеріалу дослідження. Серед основних переваг та якісних змін оновлених Міжнародних стандартів аудиту виділяють такі:

- більш помітне позиціонування думки аудитора щодо фінансової звітності (нові стандарти передбачають розміщення думки аудитора на самому початку звіту незалежного аудитора);
- більшу прозорість розкриття випадків існування суттєвої невизначеності щодо здатності компанії продовжувати свою діяльність на безперервній основі;
- більшу прозорість для всіх стейкхолдерів під час формування думки щодо фінансової звітності компаній, цінні папери яких допущені до організованих торгів на біржі. Для таких компаній звіт незалежного аудитора повинен включати додатковий розділ, який описує так звані ключові питання аудиту (key audit matters) – питання, які, на професійне судження аудитора, були значущими під час аудиту фінансової звітності. У разі повідомлення в звіті незалежного аудитора ключових питань аудиту, аудитор зазначає, чому це питання вважалося одним із значущих для аудиту та, як наслідок, було визначене як одне з ключових питань аудиту, а також як це питання вирішувалося під час аудиту. Виходячи з міжнародного досвіду застосування оновлених стандартів, більшість таких клієнтів матимуть в звіті незалежного аудитора від 2 до 8 ключових питань;
- більш повну та зрозумілу для стейкхолдерів інформацію, яка наводиться разом із фінансовою звітністю, але не становить її частину (звіт директорів, звіт з управління тощо). Така інформація повинна бути підготовлена та надана аудитору до випуску звіту незалежного аудитора. Аудитор повинен прокоментувати у звіті незалежного аудитора відповідність вказаної інформації по відношенню до фінансової інформації, яка підлягала аудиту;
- скорочення різниці в очікуваннях стейкхолдерів у ролі і відповідальності керівництва компанії та її аудиторів. Це досягається за допомогою більш розширеного опису відповідальності як керівництва компанії, так і аудиторів безпосередньо в тексті звіту незалежного аудитора [1].

МСА 701 “Повідомлення інформації з ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора” був прийнятий в рамках проекту “Підвищення комунікативної цінності аудиторського звіту”. Даний стандарт передбачає:

- відхід від одноманітності звіту аудитора.
- визначення, які саме ключові питання аудиту і скільки їх включати до звіту аудитора, є справою професійного судження.
- довгий перелік не потрібен, оскільки це буде суперечити самому визначенню того, що саме ці питання були найбільш важливими під час аудиту [2].

В 2016 році аудитори світу та Європи вже звітували за новими МСА і є позитивна реакція на такі звіти.

Згідно з вимогами МСА 701 аудитор має визначити з числа питань, інформація щодо яких повідомлялась тим, кого наділено найвищими повноваженнями, ті питання, які вимагали від нього значної уваги під час виконання аудиту. Під час такого визначення аудитору слід враховувати таке:

а) зони оціненого підвищеного ризику суттєвого викривлення або значні ризики, ідентифіковані відповідно до МСА 315 (переглянутого) “Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб’єкта господарювання і його середовища”;

б) значні судження, зроблені ним щодо питань у фінансовій звітності, які містили значні судження управлінського персоналу включно з обліковими оцінками, ідентифікованими ним як такі, що мають високу невизначеність;

в) вплив на аудит важливих подій або операцій, що відбулись протягом періоду.

Ключові питання аудиту мають вибиратися аудитором на основі відносної значущості та рівня оціненого ризику:

- сфери, які вимагають значної уваги від аудитора, та/або навіть проведення консультацій зі спеціалістами в певній сфері;
- сфери, в яких існує найбільший ризик надання недостовірних даних;
- складні сфери, які потребують серйозної оцінки з боку керівництва або кваліфікованого бухгалтерського розрахунку;
- сфери, які вимагали важливих суджень з боку аудитора.

1. Опис ключового питання аудиту завжди включає:
2. Чому питання було віднесене до ключових питань аудиту.
3. Яким чином це питання розглядалося в ході аудиту.

Посилання на відповідне розкриття інформації, за наявності.

Опис того, яким чином розглядалося питання може включати:

- аспекти реагування або підходу аудитора;
- короткий аналіз застосованих процедур;
- інформацію про результати застосування цих процедур аудитором;
- основні висновки щодо даного питання.

Опис ключових питань аудиту:

а) має стосуватися конкретного підприємства та аудиту;

б) має уникати стандартної або занадто технічної мови;

в) не повинен:

- припускати, що питання не було вирішене належним чином аудитором в ході складання звіту щодо фінансової звітності;

- містити або припускати окремі висновки щодо окремих елементів фінансової звітності ("висновки за окремими статтями").

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо аудиторських звітів, що подаються до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за результатами аудиту річної звітності та звітних даних фінансових установ за 2017 рік., затверджених розпорядженням Нацкомфінпослуг від 01 лютого 2018 року № 142, до ключових питань аудиту фінансових установ можуть бути віднесені такі питання:

- питання безперервності діяльності, які не є настільки значущими, включені у розділ "Суттєва невизначеність, що стосується безперервності діяльності";

- формування (зміна) статутного (складеного, пайового) капіталу фінансової установи;

- оцінка активів за справедливою вартістю;

- знецінення активів;

- чиста вартість пенсійних активів;

- наявність та оцінка активів, які знаходяться на тимчасово окупованих територіях України;

- визнання доходу, отриманого від інвестування активів;

- операції з пов'язаними особами, в тому числі в межах однієї промислово-фінансової групи чи іншого об'єднання;

- дотримання обов'язкових критеріїв і нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій, додержання інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами;

- формування, ведення обліку, достатності та адекватності сформованих страхових резервів відповідно до законодавства;

- судові позови та регуляторні вимоги, що суттєво впливають на діяльність фінансової установи;

- структура інвестиційного портфелю;

- здійснення істотних операцій з активами (істотною операцією з активами вважається операція, обсяг якої більше, ніж на 10 % від загальної вартості активів станом на останню звітну дату);

- дотримання встановлених фінансових нормативів та застосованих заходів впливу до фінансової групи, у разі входження фінансової установи до такої;

- дебіторська заборгованість за нефінансовими операціями;

- залучення коштів на умовах субординованого боргу;

- прострочені зобов'язання [3].

Інформація щодо ключових питань аудиту надається у таких випадках:

- вимагається при аудиті фінансової звітності компаній, зареєстрованих на біржі;

- у відповідності до вимог закону або нормативного акту, щодо надання інформації щодо ключових питань аудиту (наприклад, "компанії, які становлять суспільний інтерес", або компанії державного сектору);

- аудитори можуть за власним бажанням або на прохання керівництва чи осіб, кого наділено найвищими повноваженнями, надати інформацію щодо ключових питань аудиту [2].

Обставини, за яких інформація про питання, визначене як одне з ключових питань аудиту, не повідомляється в звіті незалежного аудитора:

а) законодавчим чи нормативним актом заборонено публічне розкриття такого питання; або

б) за вкрай виняткових обставин аудитор вирішує, що це питання не слід повідомляти в своєму звіті, оскільки негативні наслідки від такого повідомлення можуть, за оцінками, перевершити вигоди від такого висвітлення в інтересах громадськості. Ця умова не стосується випадків, якщо суб'єкт господарювання сам публічно розкрив інформацію з цього питання.

Якщо залежно від фактів та обставин суб'єкта господарювання і завдання з аудиту, аудитором було визначено, що не існує ключових питань аудиту, інформацію про які слід повідомити в звіті незалежного аудитора, він має включити твердження про це окремим розділом під заголовком "Ключові питання аудиту" в звіт незалежного аудитора.

Якщо визначене ключове питання аудиту призводить до:

а) модифікації думки відповідно до МСА 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора» (переглянутого) у результаті розгляду цього питання, або

б) суттєвої невизначеності стосовно подій або умов, що можуть викликати значні сумніви щодо здатності суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі відповідно до МСА 570 (переглянутого), ці питання не описують у розділі "Ключові питання аудиту" звіту незалежного аудитора. У цьому випадку аудитор повинен:

- включити у звіт ці питання відповідно до вимог застосовного МСА;

- включити посилання на розділ "Основа для висловлення думки із застереженням (негативної думки)" або розділ "Суттєва невизначеність щодо безперервності діяльності" до розділу "Ключові питання аудиту" [2].

Слід зазначити, що ключові питання аудиту, включені до звіту незалежного аудитора не є заміною для вираження модифікованого думки.

Визначившись з ключовими питаннями аудиту, які будуть включені в розділ звіту незалежного аудитора "Ключові питання аудиту" аудитор має описати кожне ключове питання аудиту, використовуючи відповідний підзаголовок, в окремому розділі звіту незалежного аудитора під заголовком "Ключові питання аудиту". Вступна мова в цьому розділі звіту незалежного аудитора повинна зазначати, що:

а) ключові питання аудиту – це питання, які, на професійне судження аудитора, були значущими під час аудиту фінансової звітності;

б) ці питання розглядались у контексті аудиту фінансової звітності в цілому та під час формування відповідної думки аудитора щодо неї, а також що аудитор не висловлює окремої думки щодо цих питань.

Аудитор повинен переконатися в тому, що опис кожного ключового питання аудиту в розділі "Ключові питання аудиту" звіту незалежного аудитора містить посилання на відповідне розкриття, якщо таке є, у фінансовій звітності та пояснює:

а) чому це питання вважалося одним із значущих для аудиту та як наслідок було визначене як одне з ключових питань аудиту;

б) як це питання вирішувалося під час аудиту.

Аудиторська документація повинна включати:

а) питання, що вимагали значної уваги аудитора, які було визначено відповідно до МСА 701, та пояснення причин (раціональності) щодо визначення аудитором, чи є або ні кожне з цих питань ключовим питанням аудиту;

б) там, де це застосовно, пояснення причин щодо визначення аудитором відсутності ключових питань аудиту, інформація щодо яких повідомлялась би в звіті незалежного аудитора, або щодо того, що єдиними ключовими питаннями аудиту, про які необхідно було б повідомляти, є питання, про які йдеться в кроці 6 вище;

в) там, де це застосовно, пояснення причин щодо прийняття аудитором рішення не повідомляти в своєму звіті про питання, визначене як ключове питання аудиту [2].

Висновки. Таким чином, підвищення уваги до рівня якості звіту незалежного аудитора, що оприлюднюється разом з фінансовою звітністю підприємства, потребує нових підходів до розкриття інформації, забезпечення інформативності звіту та його комунікативної цінності.

Література

1. В Україні запроваджуються оновлені міжнародні стандарти аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://finpost.com.ua/news/3297. – (дата звернення 30.04.2018 р.)

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, інших завдань з надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс] : в 3 ч. Ч. 1 / пер. з англ. О.Л. Ольховікової, О.В. Селезньова. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2016. – 1250 с. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_1_2015.pdf. – (дата звернення 30.04.2018 р.)

3. Методичні рекомендації щодо аудиторських звітів, що подаються до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за результатами аудиту річної звітності та звітних даних фінансових установ за 2017 рік : затверджені розпорядженням Нацкомфінпослуг від 01 лютого 2018 року № 142 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.nfp.gov.ua/files/ROZPORYADGHRNYA/2018/01-02/R-142.pdf (дата звернення 30.04.2018 р.)

References

1. V Ukraini zaprovadzhuiutsia onovleni mizhnarodni standarty audytu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: finpost: https://finpost.com.ua/news/3297 (data zvernennia 30.04.2018 r.)

2. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshykh zavdan z nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh. Vydannia 2015 roku. V 3-kh ch. – Ch. 1 / Per. z anhl.. O.L. Olkhovikovoi, O.V. Seleznova. – K. : Mizhnarodna federatsiia bukhhalteriv, Audytorska palata Ukrainy, 2016. – 1250 s. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_1_2015.pdf (data zvernennia 30.04.2018 r.)

3. Metodychni rekomendatsii shchodo audytorskykh zvitiv, shcho podaiutsia do Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh, za rezultatamy audytu richnoi zvitnosti ta zvitnykh danykh finansovykh ustanov za 2017 rik., zatverdzheni rozporiadzhenniam Natskomfinposluh vid 01 liutoho 2018 roku № 142 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.nfp.gov.ua/files/ROZPORYADGHRNYA/2018/01-02/R-142.pdf (data zvernennia 30.04.2018 r.)

Рецензія/Peer review : 22.06.2018
Надрукована/Printed : 13.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 336.22:658
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-115-118

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

ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНОЮ ОСОБОЮ-ПІДПРИЄМЦЕМ

В статті розглянуто системи оподаткування фізичної особи-підприємця, здійснено порівняльну характеристику спрощеної та загальної систем оподаткування, визначено їх переваги та недоліки. Проаналізовано зарубіжний досвід оподаткування малого підприємництва та узагальнено основні напрямки реформування системи оподаткування фізичних осіб-підприємців.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, загальна система оподаткування, єдиний податок, фізична особа-підприємець.

LOPATOVSKIY V.,
VAKULOVA V.
Khmelnytsky National University

THE FEATURES OF CHOICE OF TAX SYSTEM OF INDIVIDUAL ENTERPRENEUR

In the article we dealt with the features of the choice of the taxation system by the individual entrepreneur. We analyzed The foreign experience of the system of taxation of small business. We considered a special mechanism for collecting taxes and fees - a simplified system of taxation. We identified business entities that use the simplified taxation, accounting and reporting system. We investigated the main features and differences of the general and simplified systems of taxation of individuals - entrepreneurs according to the following criteria: limitations on the volume of proceeds, restrictions on the number of employees, restrictions on the types of activity, the obligation to use the registrar settlement transaction, registration with the taxpayer, value added tax, tax rates , the procedure for paying taxes, the calculation of a single social contribution, the payment of a single social contribution, the procedure for reporting. We determined the main advantages and disadvantages of general and simplified taxation systems for individuals - entrepreneurs. We considered the directions of reforming and improving the system of taxation of activity of individuals - entrepreneurs in Ukraine.

Key words: simplified taxation system, general taxation system, single tax, individual entrepreneur.

Актуальність теми. Основними цілями економічного розвитку України є створення нових робочих місць, підвищення рівня життя населення, уповільнення обсягів трудової міграції, формування конкурентного середовища, підвищення ділової активності суб'єктів господарювання, досягнення яких можливе завдяки стимулюванню розвитку малого підприємництва за рахунок ефективних фіскальних інструментів. Тому набуває актуальності питання реформування та вдосконалення системи оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців, а також виважене обрання ними раціональної системи оподаткування з урахуванням особливостей їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні система оподаткування фізичних осіб-підприємців характеризується певною невизначеністю та значними прогалинами у сфері нормативно-правового забезпечення. Питанню оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних економістів, серед яких Амбрик Л.П., Волкова О.Г., Ковач С.І., Коцупатрий М.М., Луценко І.С., Молдован О.О., Несходовський І.С., Хомутенко В.П., Черкасова Ю.І., Шайдюк І.Є. та інші. Однак, незважаючи на численні законодавчі ініціативи та ухвалені нормативно-правові акти, що регулюють цю сферу, система оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців в Україні потребує подальшого реформування.

Метою статті є дослідження особливостей застосування загальної та спрощеної систем оподаткування фізичними особами-підприємцями, проведення їх порівняльного аналізу, а також виявлення переваг та недоліків існуючих систем оподаткування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши зарубіжний досвід системи оподаткування малого бізнесу, доцільно відзначити, що у розвинутих країнах світу спрощені системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, аналогічні єдиному податку в Україні, не використовуються. Натомість існують особливі форми державної підтримки такого типу підприємств: звільнення деяких видів суб'єктів господарювання від необхідності здачі звітності щодо результатів господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності; наявність спеціальних режимів оподаткування податком на додану вартість деяких видів операцій; використання податків на оціночний дохід, а також менші ставки податків для представників малого бізнесу [1].

В свою чергу, для країн СНД є характерним наявність аналогів вітчизняної спрощеної системи оподаткування. При цьому, для порівняння, ставка корпоративного податку (загальна система

оподаткування, представлена податком на прибуток підприємств) в Україні знаходиться практично на тому ж рівні, що і в країнах СНД, а ставка індивідуального прибуткового податку (загальна система оподаткування, представлена податком на доходи фізичних осіб) в Україні дещо вища порівняно з більшістю країн СНД [5, с. 32].

Відповідно до глави 1 розділу XIV Податкового кодексу України [4] фізична особа-підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, установленим главою 1 розділу XIV Податкового кодексу України (далі – ПКУ) та реєструється платником єдиного податку.

Отже, фізична особа-підприємець, що здійснює господарську діяльність, може перебувати як на загальній системі оподаткування, так і на спрощеній (рис. 1).

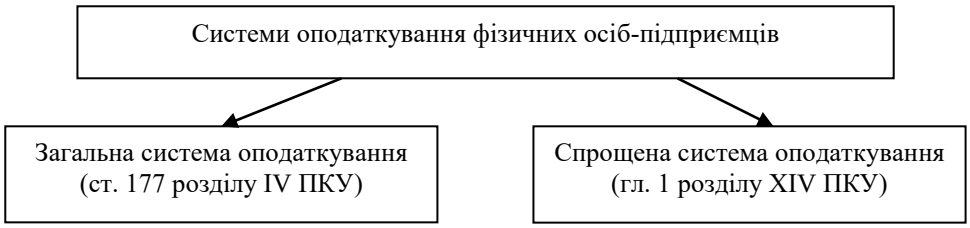


Рис. 1. Системи оподаткування фізичних осіб-підприємців в Україні

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених главою 1 розділу XIV ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, станом на 2018 рік поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) перша група – фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 гривень;

2) друга група – фізичні особи-підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1500000 гривень. Не можуть обрати цю групу єдиного податку фізичні особи-підприємці, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДК 009:2005), а також здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння [4]. Такі фізичні особи-підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для такої групи;

3) третя група – фізичні особи-підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень;

4) четверта група – сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Основні особливості та відмінності загальної та спрощеної систем оподаткування фізичних осіб-підприємців представлено у вигляді табл. 1.

Отже, підсумовуючи вищевикладене, доцільно відзначити, що основними недоліками спрощеної системи оподаткування фізичних осіб-підприємців є обмеження за видами діяльності, обсягом доходу та кількістю працівників, які нівелюються за умови переходу на загальну систему оподаткування. Проте перебування на єдиному податку має низку позитивних сторін: спрощення бухгалтерського обліку та звітності, звільнення від сплати окремих податків, надання вибору сплати ПДВ, необов'язковість використання реєстратора розрахункових операцій. Таким чином, рішення щодо вибору фізичною особою-підприємцем системи оподаткування доцільно приймати, враховуючи індивідуальні особливості діяльності.

Стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні передбачає реформування та вдосконалення системи оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців. На думку Молдована О.О. [2], реформування діючої системи оподаткування фізичних осіб-підприємців потребує реалізації комплексу наступних заходів:

- створення фіскальних стимулів для зацікавленості місцевих органів влади в розвитку малого бізнесу;

- збільшення граничного обсягу виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- вирішення питання щодо підвищення ставок та запровадження автоматичного механізму їх корекції;
- зменшення кола платників єдиного податку, що дозволить зменшити обсяги мінімізації оподаткування;
- посилення відповідальності платників єдиного податку за використання праці найманих працівників без оформлення трудових відносин;
- вилучення з переліку податків і зборів, що замінюються єдиним податком, внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика систем оподаткування фізичних осіб-підприємців в Україні

Системи оподаткування / Критерії	Загальна система	І група ЄП	ІІ група ЄП	ІІІ група ЄП
Обмеження за обсягом виручки	Немає обмежень	300 тис. грн	1,5 млн грн	5 млн грн
Обмеження за кількістю працівників	Немає обмежень	Без найманих працівників	Не більше 10 осіб	Немає обмежень
Обмеження за видами діяльності	Немає спеціальних обмежень	Мають право торгувати товарами в роздріб на ринку та надавати побутові послуги населенню за затвердженим переліком послуг	Мають право надавати послуги платникам ЄП та/або населенню, а також здійснювати виробництво, продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	Немає спеціальних обмежень
Зобов'язання використання РРО	Обов'язкове використання РРО	Звільнені від застосування РРО, крім реалізації технічно складних побутових товарів, які підлягають гарантійному ремонту	Звільнені від застосування РРО, якщо обсяг доходу протягом календарного року не перевищує 1 млн грн.	
Реєстрація платником ПДВ	Обов'язкова реєстрація платником ПДВ за умови досягнення обсягу оподатковуваних операцій 1 млн грн за останні 12 календарних місяців	Не є платниками ПДВ, однак при ввезенні імпортного товару на територію України сплачують ПДВ на загальних підставах		ФОП, які застосовують ставку ЄП 3% – платники ПДВ, 5% – можуть добровільно зареєструватися платниками ПДВ та перейти на сплату ЄП за ставкою 3%
Ставки податку	ПДФО – 18% та військовий збір – 1,5% з чистого доходу, який визначається як різниця між валовим доходом та витратами, безпосередньо пов'язаними з його отриманням	ЄП встановлюються місцевими радами залежно від виду господарської діяльності в межах до 10% мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного року	ЄП встановлюються місцевими радами залежно від виду господарської діяльності в межах до 20% мінімальної заробітної плати на 1 січня звітного року	Ставки ЄП обчислюються у відсотках від доходу: 3% – платник ПДВ, 5% – не платник ПДВ
Порядок сплати податку	Розрахунок і сплату авансових платежів до бюджету здійснюють щокварталу до 20-го числа місяця, наступного за кожним календарним кварталом, окрім четвертого. Авансовий платіж за IV квартал не розраховують і не сплачують	ЄП сплачується щомісяця авансом не пізніше 20-го числа поточного місяця		ЄП сплачується протягом 50 календарних днів після закінчення звітного кварталу
Розрахунок ЄСВ	ЄСВ нараховується на чистий дохід за ставкою 22%, проте ЄСВ не може бути меншим мінімального внеску	Сума ЄСВ визначається самостійно, але не менше мінімального внеску, який розраховується як добуток мінімальної заробітної плати в поточному місяці і ставки ЄСВ (22%)		
Сплата ЄСВ	ЄСВ сплачується щокварталу до 20-го числа місяця, що настає за кварталом			
Порядок подання звітності	Декларація про доходи подається раз на рік не пізніше 9 лютого наступного року	Податкова декларація подається один раз на рік протягом 60 календарних днів після закінчення звітного року		Податкова декларація подається щокварталу протягом 40 календарних днів після закінчення звітного кварталу

Несходовський І.С. [3] виділяє два основних напрямки реформування системи оподаткування фізичних осіб-підприємців. Перший – виділення категорій юридичних та фізичних осіб, що використовують спрощену систему оподаткування для ухиляння від сплати податків. Другий – ліквідація законодавчих прогалин, які дозволяють це робити. У результаті реформування системи оподаткування фізичних осіб-підприємців передбачає виконання наступних заходів:

- розширене застосування реєстраторів розрахункових операцій для ризикованих категорій;
- виявлення випадків подрібнення крупного бізнесу, з метою видавання себе за малих суб'єктів бізнесу;
- розробка критеріїв, за якими можна ідентифікувати осіб, які під виглядом підприємницької діяльності приховують трудові відносини;
- введення системи патентів, що дозволять фізичним особам здійснювати підприємницьку діяльність без реєстрації, без обліку і без додаткової звітності.

Висновки. На основі вищенаведеного, доцільно відзначити, що як загальна, так і спрощена системи оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців мають свої переваги та недоліки. Зокрема, підприємці, що обрали загальну систему оподаткування, можуть скористатися її наступними перевагами: відсутність обмежень щодо видів господарської діяльності, обсягу доходу, кількості працівників, форми розрахунків з контрагентами, податкове навантаження прямо залежить від прибутку за звітний період, що призводить до гнучкості податкового планування. Недоліками загальної системи оподаткування є складність адміністрування, що передбачає здачу великої кількості звітів та потребує наявності програмного забезпечення, кваліфікованих трудових ресурсів; обов'язкова сплата єдиного соціального внеску «за себе»; обов'язкова реєстрація платником ПДВ при перевищенні обсягу оподаткованих операцій в сумі 1 млн грн за 12 місяців.

Серед переваг спрощеної системи оподаткування фізичними особами-підприємцями доцільно відзначити наступні: звільнення від потреби застосування реєстратора розрахункових операцій; простота ведення обліку, нарахування та декларування єдиного податку; звільнення від сплати ряду податків та інших обов'язкових платежів, а саме: податку на додану вартість, за винятком платників єдиного податку третьої групи, які виявили бажання сплачувати ПДВ, податку на прибуток підприємств, земельного податку, податку на доходи фізичних осіб. Проте існує ряд недоліків спрощеної системи оподаткування: наявність заборон щодо окремих видів діяльності, обмеження обсягу доходу та кількості працівників (крім третьої групи єдиного податку), фіксована ставка податку, що не залежить від отримання прибутку для платників єдиного податку першої та другої групи, обов'язкова сплата єдиного соціального внеску не залежно від результатів діяльності тощо.

Література

1. Амбрик Л.П. Вітчизняний та зарубіжний досвід функціонування спрощених систем оподаткування / Л.П. Амбрик // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 15 – С. 28–33.
2. Молдован О.О. Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [Електронний ресурс] / О.О. Молдован // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/217
3. Несходовський І.С. Складне майбутнє «спрощенки»: ліквідація – ні, реформування – так [Електронний ресурс] / І.С. Несходовський // Актуально. – Режим доступу : http://aktualno.km.ua/analityka/skladne-maybutnye-sproshhenki-likvidatsiya-ni-reformuvannya-tak/
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
5. Черкасова Ю.І. Зарубіжний досвід оподаткування малого підприємництва [Електронний ресурс] / Ю.І. Черкасова, І.Є. Шайдюк. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
6. http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=29515

References

1. Ambryk L.P. Vitchyznianyi ta zarubizhnyi dosvid funktsionuvannia sproshchenykh system opodatkuvannia / L.P. Ambryk // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2015. – № 15 – S. 28-33.
2. Moldovan O.O. Shchodo reformuvannia sproshchenoi systemy opodatkuvannia, obliku ta zvitnosti / O.O. Moldovan // Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/articles/217
3. Neskhodovskyi I.S. Skladne maibutnie «sproshchenky»: likvidatsiia – ni, reformuvannia – tak / I.S. Neskhodovskyi // Aktualno [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://aktualno.km.ua/analityka/skladne-maybutnye-sproshhenki-likvidatsiya-ni-reformuvannya-tak/
4. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 roku № 2755-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17
5. Cherkasova Yu.I. Zarubizhnyi dosvid opodatkuvannia maloho pidpryiemnytstva / Yu.I. Cherkasova, I.Ie. Shaidiuk // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=29515

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 11.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 657.1:006
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-119-124

ФЕСУН І. Ю.
Хмельницький національний університет

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розкривається специфіка сучасного етапу реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі економки. Визначено проблеми на шляху досягнення цільових показників модернізації. Обґрунтовано пріоритетні заходи зміни організаційно-методичних підходів до бухгалтерського обліку в державному секторі в контексті реформування системи державних фінансів.

Ключові слова: державний сектор, метод нарахування, касовий метод, програмно-цільовий метод, стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, суб'єкт державного сектору.

FESUN I.
Khmelnytsky National University

MODERNIZATION OF THE ACCOUNTING SYSTEM IN THE PUBLIC SECTOR: CHALLENGES AND PERSPECTIVES

In the context of the reform of the public finance system of Ukraine, begun at the beginning of the XXI century, the modernization of the accounting system in the public sector, which forms the basis of the information support of any reforms, becomes of particular relevance. Therefore, the purpose of this study is to substantiate the perspective directions of modernization of the accounting system on the basis of identification of existing problems in the field of public finance and budget accounting, as well as trends in the development of generally accepted accounting and disclosure rules. The main problems that hinder the systematic reform of accounting are defined: the opacity of public finances, the uncertainty of the public sector entities in Ukraine, the formal use of the program-target method, the unwillingness of a total transition to the accrual method, outside the systemic positioning of the State Treasury Service of Ukraine. Their analysis has proved the validity of strategic guidelines for modernization, defined at the national level. At the same time the obtained results prove the objective necessity of the variability of accounting methods and procedures (within the framework of the generally accepted conceptual framework of accounting and financial reporting in the public sector) and the extension of the powers of the persons responsible for organization and accounting within the public sector entity. Thus, the basis for the modernization of the modern accounting system in the public sector of Ukraine in the long run should be to improve the quality of accounting data in the context of information exchange between their users and producers. Its objective prerequisite is the recognition of the market relations between the consumers of services (economy, society) and their suppliers (public sector entities).

Keywords: public sector, accrual method, cash method, program-target method, public sector accounting standards, public sector entity.

Постановка проблеми. Однією з ключових сфер у фінансовій конструкції держави є система державних фінансів як цілісний комплекс структурних і функціональних органів, які забезпечують реалізацію перерозподільчих відносин шляхом акумуляції грошових коштів і фінансування видатків в ході виконання державних функцій з урахуванням існуючих ресурсних, економічних, правових і політичних обмежень. Не випадково чільне місце серед індикаторів економічної безпеки країни займає рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет. І за цим показником Україна наближається до середньоєвропейських значень (близько 42% з урахуванням доходів соціальних фондів порівняно із 45,2% ВВП за даними Євростату [2, с. 36]). Однак рівень економічної безпеки у нас залишається традиційно низьким, що вимагає реформування існуючої системи державних фінансів у напрямку підвищення ефективності перерозподільчих відносин. При цьому підґрунтям процесу реформування виступає якісне інформаційне забезпечення, здатне забезпечити прийняття виважених управлінських рішень та безперервний моніторинг цільового використання бюджетних коштів.

Більше того, відповідно до Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. № 142-р, бухгалтерський облік в державному секторі визначений складовою частиною системи управління державними фінансами за напрямком забезпечення ефективного виконання бюджету, а його модернізація – одним з цільових показників реформування. Йдеться, насамперед, про розробку та впровадження національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі, кінцевим продуктом яких має стати повний пакет фінансових звітів, що узгоджуються із загальноприйнятими принципами і стандартами звітності. Наразі, за останніми оприлюдненими оцінками МБРР та Світового банку, за показником «Стандарти звітності» Звіту про ефективність управління державними фінансами Україна має бал «С» [3, с. 67], тоді як достатнім результативним показником модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі (по закінченню реформування) повинен стати бал «А».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Об'єктивну необхідність та пріоритетні шляхи реформування обліку в державному секторі у своїх працях обґрунтовували П. Атамас, Ф. Бутинець,

Р. Джога, Т. Єфіменко, С. Зубілевич, Т. Китайчук, Л. Ловінська, С. Свірко, Н. Сушко, А. Фаріон, Н. Хорунжак, Є. Шара та ряд інших науковців. Звертає на себе увагу ширина предметної області аналізованих досліджень: від концептуальних засад організації національної системи бухгалтерського обліку в державному секторі [4; 7; 8; 13] до окремих елементів методу бухгалтерського обліку [5; 6; 9]. Причому сучасні дослідження переважно зосереджуються на питаннях впровадження міжнародного досвіду в контексті модернізації облікової системи суб'єктів державного сектору.

Попри це, триваюча реформа державних фінансів та системи управління ними (щонайменше до 2020 року) генерує все нові і нові виклики і завдання для системи бухгалтерського обліку в державному секторі, без урахування яких цільова мета модернізації системи бухгалтерського обліку не буде досягнута. Крім того, комітет з питань державного сектору Міжнародної федерації бухгалтерів проводить постійну роботу із удосконалення серії міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору (МСБОДС (IPSAS)), що вимагає їх додаткового опрацювання та врахування в українських реаліях.

Формулювання цілей статті. Відтак, метою статті є обґрунтування перспективних напрямків модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі української економіки на основі визначення існуючих проблем у сфері державних фінансів і бюджетного обліку та тенденцій розвитку загальноприйнятих правил обліку та розкриття інформації.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку системи бухгалтерського обліку в державному секторі характеризується високою динамічністю та радикальними змінами, орієнтованими на уніфікацію облікових правил комерційного та некомерційного секторів. Підвалини останньої були закладені ще у 2011 році, коли зі статті 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» було виключено норму щодо повноважень Державного казначейства України у частині встановлення порядку ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності про виконання бюджетів та госпрозрахункових операцій бюджетних установ. Якщо на початку реформування національної системи бухгалтерського обліку та звітності в Україні (кінець 90-х – початок 2000-х рр.) умовно розрізнялися три облікові підсистеми: банків, бюджетних установ, суб'єктів господарювання (крім банків і бюджетних установ), то починаючи з 2011 року за ознакою суб'єкта управління виділяються лише дві облікові підсистеми: банків та суб'єктів господарювання (крім банків). Відповідно, регуляторні функції закріплені виключно за Міністерством фінансів та Національним банком України. Державна казначейська служба України лише наділена правом у межах своєї компетенції відповідно до галузевих особливостей розробляти методичні рекомендації щодо застосування національних стандартів бухгалтерського обліку. Одночасно вона визначена як «центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, складає консолідовану фінансову звітність про загальний майновий стан і результати діяльності суб'єктів державного сектору та бюджетів» [10].

На особливу увагу заслуговує проблема визначення складу суб'єктів, які реалізують заходи щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі та на яких вона безпосередньо націлена. Так, НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» визначає суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі як сукупність із розпорядників бюджетних коштів, Державного казначейства та державних цільових фондів. Такий підхід повністю виправдовує себе з точки зору бюджетного процесу та участі в ньому зазначених суб'єктів, однак є некоректним з точки зору сутнісного навантаження економічно-правової категорії «державний сектор економіки». Аналіз положень Керівництва зі статистики державних фінансів – 2014 свідчить про виділення у складі інституційних одиниць державного сектора економіки: по-перше, сектора державного управління, який включає центральний уряд, регіональні та місцеві органи управління; по-друге, сектора суб'єктів господарювання, заснованих на державній власності (державних корпорацій), що охоплює державні фінансові на нефінансові корпорації [11].

В цілому аналогічний підхід містить Господарський кодекс України, розрізняючи суб'єктів управління у державному секторі економіки та суб'єктів господарювання державного сектора економіки. Попри це, існуючі відмінності у методології обліку та звітності унеможливлюють отримання інформації про державний сектор України у зведеному вигляді та свідчать, що система державної статистики України досі не приведена у відповідність до стандартів статистики державних фінансів навіть у розрізі секторів.

Зміна стратегічних орієнтирів розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні супроводжується переорієнтацією з обліку фінансових потоків за участю держави (касового обліку бюджетних коштів) до обліку ефективності використання бюджетних коштів, що випливає з контексту Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки. Основою цих процесів є відмова від традиційної континентальної (орієнтованої на функції держави і необхідність їх фінансового забезпечення) на користь англосаксонської (орієнтованої на результат, що вимірюється критеріями досягнення цілі та ефективністю витрачених на це коштів) моделі побудови державних фінансів, офіційно задекларована ще у 2002 році в Концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі (розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р.).

Суть програмно-цільового методу полягає у плануванні, виконанні і оцінці виконання бюджету на основі програм, які включають цілі, завдання, показники виконання. Зауважимо, що передумовою його дієвості є комплекс організаційних заходів, пов'язаних із визначенням відповідальних виконавців, їх цілей, завдань та

показників досягнення запланованих цілей. Цей комплекс заходів активно напрацьовувався в 2003–2008 рр., однак у результаті популістських політичних рішень більшість здобутків було нівельовано, що призвело до формального використання програмно-цільового методу та відсутності реального впливу на ефективність бюджетного процесу. Безперечно, на сучасному етапі вже мають місце окремі позитивні зрушення у розвитку програмно-цільового методу в бюджетному процесі, при цьому на систему бухгалтерського обліку покладається колосальне навантаження щодо якісного інформаційного забезпечення управління використанням обмежених ресурсів бюджету для досягнення максимальної ефективності і якості надання державних послуг. Одночасно вимагається забезпечити максимальну бюджетну прозорість (у 2017 р. за індексом Open Budget Index Україна набрала 54 бали зі 100 і посіла у міжнародному рейтингу тридцять дев'яте місце (рис. 1)).

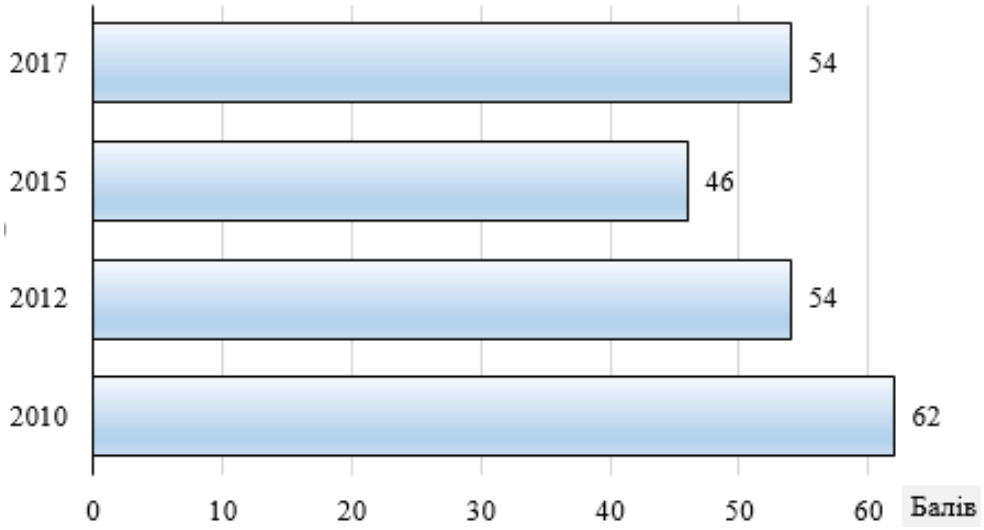


Рис. 1. Зміна бюджетної прозорості України у часі

В цьому сенсі варто звернутися до положень оновленого Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», які набули чинності 1 січня 2018 року. У зв'язку з поширенням Закону на операції з виконання державного та місцевих бюджетів і складання фінансової звітності про виконання бюджетів з урахуванням бюджетного законодавства, фінансова звітність суб'єктів державного сектору не повинна становити комерційної таємниці та може оприлюднюватися (надаватися для ознайомлення) за запитом зацікавлених користувачів у порядку, передбаченому Законом України «Про доступ до публічної інформації», крім випадків, передбачених законом.

Головним здобутком і одночасно наріжним каменем модернізації системи бухгалтерського обліку в державному сектор є перехід від касового методу до методу нарахування, який має на меті не тільки облік всіх прийнятих суб'єктом обліку зобов'язань, але й надає можливість об'єктивної оцінки результатів діяльності суб'єктів державного сектору внаслідок врахування отриманих доходів та понесених витрат за фактом фізичної поставки товарів, робіт, послуг. Щоправда реалізувати цей перехід на практиці повною мірою не вдалося, оскільки сьогодні бухгалтерський облік виконання державного і місцевих бюджетів продовжує вестися органами казначейства за касовим методом із застосуванням методу нарахування за окремими операціями (облік державного боргу, зобов'язань розпорядників бюджетних коштів). Операції за доходами та видатками відображаються в бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів, а операції з фінансування бюджету – в момент руху коштів з одночасним відображенням активних операцій або боргу. Причому відповідно до заходів, передбачених Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2018–2025 рр., здійснити перехід до методу нарахування в органах Державної казначейської служби України планується лише з 1 січня 2019 р. А отже, сьогодні лише розпорядники бюджетних коштів (бюджетні установи) і державні цільові фонди ведуть бухгалтерський облік виконання кошторисів за методом нарахування. Така ситуація призводить до необхідності одночасного врахування касових видатків і фактичних витрат та суттєво підвищує трудомісткість облікового процесу в державному секторі, оскільки відповідні показники зазвичай не збігаються в часі.

Загалом міжнародною практикою напрацьовано такі основні методи обліку в державному секторі: касовий метод – передбачає реєстрацію в бухгалтерському обліку всіх господарських фактів і подій за фактом руху грошових коштів, використовується в обліку надходжень і витрачання грошових коштів на рахунках; метод нарахування – вимагає визнання в бухгалтерському обліку всіх господарських операцій у момент їх виникнення і списання активів на витрати пропорційно протягом усього терміну корисної служби; модифікований касовий метод – припускає реєстрацію в бухгалтерському обліку не тільки операцій за рухом грошових коштів, а й додаткових активів і зобов'язань; модифікований метод нарахування – скеровує до нарахування та визнання в бухгалтерському обліку доходів і витрат як активів і зобов'язань під час господарської операції.

При цьому експертні оцінки, виконані на основі опрацювання результатів опитування казначейської практиці спільноти PEMPAL про бухгалтерський облік і фінансової звітності у державному секторі, свідчать про пріоритетність методу нарахування: 16,7% сукупності країн його активно застосовують, 5,5% – мають детальний план переходу до його застосування, 50,0% – планують перехід у невизначеній перспективі, і лише 5,5% – не розглядають метод нарахування як перспективний для застосування в бюджетному обліку [12, с. 202].

Принциповою відмінністю методу нарахування є перенесення професійних суджень із площини грошових потоків у площину економічних вигод (рис. 2).

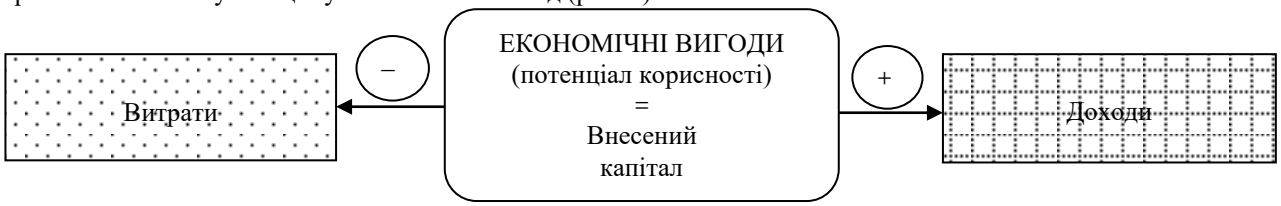


Рис. 2. Логічна схема використання методу нарахування в бухгалтерському обліку суб'єктів державного сектору

Отже, економічна сутність доходів і витрат за методом нарахування розкривається через поняття «економічна вигода» (або споріднене «потенціал корисності»), яка Законом про бухгалтерський облік визначена як потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів. Тобто не відкидається значимість генерування позитивних або негативних грошових потоків, але наголос зміщується на момент операції, що забезпечує реєстрацію усіх операцій та подій в облікових регістрах і фінансовій звітності тих звітних періодів, до яких вони фактично відносяться. Ці питання детально урегульовані НП(С)БОДС 124 «Доходи» та НП(С)БОДС 135 «Витрати» відповідно.

До безумовних переваг методу нарахування належить, насамперед, економічно обґрунтований розподіл доходів і витрат між звітними періодами та супутнє формування достовірної інформації про стан активів і зобов'язань суб'єкта державного сектора внаслідок організації обліку усіх ресурсних потоків (грошових та негрошових). Окрім того, метод нарахування забезпечує можливість окремого обліку руху грошових коштів і юридичних зобов'язань, пов'язаних із ним, але неузгоджених у тимчасовому періоді, а також некасових операцій (наприклад, взаємозаліки, резерви тощо) [13, с. 23].

Незважаючи на це, попередня оцінка Світового банку свідчить про проблематичне застосування норм НП(С)БОДС в частині методу нарахування з огляду на домінуючу практику різного правозастосуванням норм вітчизняних стандартів. Звертає на себе увагу, зокрема, ускладнення процесу бухгалтерського обліку (внаслідок необхідності розмежування понесених, оплачених та відкладених доходів і витрат); імовірність суб'єктивізму при визнанні доходів і витрат (внаслідок неоднозначного трактування дати угоди) та подальшого викривлення результату діяльності суб'єкта державного сектора.

Вагомим стримуючим фактором модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України сьогодні виступає позасистемне позиціювання органів Державної казначейської служби України. По-перше, незважаючи на прийняття та введення у дію національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (перші дев'ять із 01.01.2015, наступні десять із 01.01.2017 і ще один з 01.01.2018 р.), казначейство використовує касовий метод обліку доходів і витрат, що не є достатнім для прогнозування бюджетних показників. Станом на поточний момент заплановане тільки вивчення передового європейського досвіду у частині методу нарахування та визначення ризиків і загроз його застосування. По-друге, на кінець 2017 року органи Казначейства не здійснили переходу на застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, хоча він затверджений ще 31.12.2013 р. і введений у дію 01.01.2017 р. Його застосування в Казначействі відкладено щонайменше до 01.01.2019 р., що потребує значних додаткових трудовитрат в процесі консолідації фінансової звітності внаслідок неповної відповідності об'єктів бухгалтерського обліку. Разом із тим цей комплекс робіт дублюється головними розпорядниками бюджетних коштів та є свідченням неефективності використання бюджетних коштів.

Висновки. Таким чином, основні виклики, що формують завдання і напрямки модернізації існуючої системи бухгалтерського обліку в державному секторі, визначаються вектором розвитку системи управління державними фінансами. Як мінімум, вони пов'язані із неоднозначністю суб'єктного складу державного сектора; зміною моделі побудови державних фінансів; радикальним переглядом концептуальних припущень для ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності.

Перспективні заходи, які передбачається впровадити протягом 2018–2025 рр. з метою модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі, охоплюють:

- постійне удосконалення нормативно-правової бази з бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- удосконалення системи бухгалтерського обліку (передусім, інформаційно-аналітичної системи Казначейства) – до кінця 2020 року;
- постійну роботу щодо підвищення прозорості та якості фінансової звітності (в тому числі забезпечення внутрішнього контролю);
- удосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів і аудиторів в державному секторі, починаючи з 2018 року і до кінця 2025 року;

- створення та впровадження уніфікованої інформаційно-аналітичної облікової системи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності суб'єктами державного сектору до початку 2021 року.

Вони окреслені у Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2018–2025 рр. та розвивають заходи, визначені Стратегією модернізації на 2007–2015 рр., і, на нашу думку, свідчать про прагнення зберегти жорстку регламентацію обліку в суб'єктів державного сектору. Такий підхід бачиться дещо конфронтаційним щодо цільової спрямованості реформи у сфері бухгалтерського обліку на базі МСБОДС (фактично – НП(С)БОДС, розроблених на основі МСБОДС). Підтримуючи наведені заходи в цілому, ми схильні вважати об'єктивною необхідністю варіативність облікових методик і процедур (в межах загальноприйнятої концептуальної основи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі) та розширення повноважень осіб, відповідальних за організацію та ведення обліку в межах суб'єкта державного сектору.

Література

1. Михайленко С.В. Оцінка індикаторів впливу на бюджетну безпеку держави / С.В. Михайленко, Д.А. Козак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 7 (158). – С. 8–12.

2. Мельничук І.О. Вітчизняний та закордонний досвід перерозподілу ВВП через публічний сектор економіки / І.О. Мельничук // Сучасний стан та пріоритети модернізації фінансово-економічної системи України : матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (23 листопада 2016 р.). – К. : Алерта, 2016. – 418 с.

3. Звіт з ефективності управління державними фінансами в Україні за 2015 рік / Секретаріат системи державних видатків та фінансової звітності (ДВФЗ) в Україні. – К., 2016. – 100 с.

4. Китайчук Т.Г. Модернізація бухгалтерського обліку в державному секторі: проблеми перехідного періоду / Т.Г. Китайчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2017. – № 7. – С. 106–117.

5. Дорошенко О.О. Трансформація структури балансу бюджетних установ у контексті модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі / О.О. Дорошенко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2016. – Вип. 88 (2). – С. 272–279.

6. Ловінська Л.Г. Класифікація рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі за економічним змістом у контексті запровадження нового плану рахунків / Л.Г. Ловінська // Фінанси України. – 2016. – № 1. – С. 99–115.

7. Фаріон А. Основні існуючі протиріччя поняття щодо суб'єктного складу державного сектора України в контексті модернізації системи бухгалтерського обліку / А. Фаріон // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6 (39). – С. 103–112.

8. Свірко С.В. Бюджетний облік в Україні: новації XXI ст. / С.В. Свірко, М.Ю. Самчик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2017. – Вип. 1 (36). – С. 221–246.

9. Хорунжак Н.М. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: концепція та розвиток / Н.М. Хорунжак // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип. 2. – С. 157–162.

10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16 лип. 1999 р. станом на 1 січ. 2018 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. текст. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.

11. Government finance statistics manual 2014. – Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2014. – 446 p.

12. Натарова О.В. Імовірність застосування методу нарахування в державному секторі / О.В. Натарова // Науковий вісник НУБІП України. – 2013. – Вип. 181. – С. 198–203.

13. Калюга Є.В. Передумови реформування бухгалтерського обліку в державному секторі України / Є.В. Калюга // Економічний аналіз. – 2015. – № 2, т. 21. – С. 18–26.

References

1. Mykhailenko S.V., Kozak D.A. Otsinka indykatoriv vplyvu na biudzhetnu bezpeku derzhavy. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. Kyiv, TOV «PresTsentr Kyiv», 2014, no. 7 (158), pp. 8–12.

2. Melnychuk I.O. Vitchyznianyi ta zakordonnyi dosvid pererozpodilu VVP cherez publichnyi sektor ekonomiky. Suchasnyi stan ta priorytety modernizatsii finansovo-ekonomichnoi systemy Ukrainy: materialy VII Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh (23 lystopada 2016 r.). K., Alerta, 2016, 418 p.

3. Zvit z efektyvnosti upravlinnia derzhavnymy finansamy v Ukraini za 2015 rik. Sekretariat systemy derzhavnykh vydatkiv ta finansovoi zvitnosti (DVFZ) v Ukraini. K., 2016, 100 p.

4. Kytaichuk T.H. Modernizatsiia bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori: problemy perekhidnoho periodu. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. Vinnytsia, VNAU Publ., 2017, no.7, pp. 106–117.

5. Doroshenko O.O. Transformatsiia struktury balansu biudzhetnykh ustanov u konteksti modernizatsii systemy bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori. Zbirnyk naukovykh prats Umanskoho natsionalnoho universytetu sadivnytstva. Umanskyi NUS Publ., 2016, issue 88 (2). – pp. 272–279.

6. Lovinska L.H. Klasyfikatsiia rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori za ekonomichnym zmistom u konteksti zaprovadzhennia novoho planu rakhunkiv. Finansy Ukrainy. Kyiv, Derzhavna navchalno-naukova ustanova «Akademiia finansovoho upravlinnia» Publ., 2016. – no. 1. – pp. 99–115.

7. Farion A. Osnovni isnuiuchi protyrichchia poniattia shchodo subiektnoho skladu derzhavnoho sektora Ukrainy v konteksti modernizatsii systemy bukhhalterskoho obliku. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. Ternopil, TNTU im. Ivana Puliuia Publ., 2012, no. 6 (39), pp. 103–112.

8. Svirko S.V., Samchyk M.Iu. Biudzhetnyi oblik v Ukraini: novatsii XXI st. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Zhytomyr, ZhDTU Publ., 2017, issue 1 (36), pp. 221–246.

9. Khorunzhak N.M. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori: kontseptsiia ta rozvytok. Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Seriia : Ekonomika. Mukachevo, Mukachivskyi derzh. univer. Publ., 2016, issue 2, pp. 157–162.

10. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"]. Kyiv, Verkhovna Rada of Ukraine Publ., 1999. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (accessed 15.05.2018)

11. Government finance statistics manual 2014. – Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2014. – 446 p.

12. Natarova O.V. Imovirnist zastosuvannia metodu narakhuvannia v derzhavnomu sektori. Naukovyi visnyk NUBIP Ukrainy. Kyiv, NUBIP Ukrainy Publ., 2013, issue 181, pp. 198–203.

13. Kaliuha Ye.V. Peredumovy reformuvannia bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori Ukrainy. Ekonomichnyi analiz. Ternopil, TNEU Publ., 2015, vol. 21, no. 2, pp. 18–26.

Рецензія/Peer review : 18.05.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 657.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-125-128

ЦЕБЕНЬ Р. Л.
Хмельницький національний університет

АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В статті висвітлюються аспекти обліку основних засобів за міжнародними стандартами фінансової звітності. Розглянуто підходи до визнання основних засобів за МСБО. Проаналізовано принципи формування первісної вартості за МСБО, виокремлено додаткові витрати, що її збільшують. Запропоновано рекомендації щодо представлення інформації про основні засоби в примітках до фінансової звітності.

Ключові слова: активи, основні засоби, визнання основних засобів, собівартість, первісна вартість, подальші витрати, ремонт, класифікація.

TSEBEN R.
Khmelnytsky National University

ASPECTS OF FIXED ASSETS ACCORDING TO INTERNATIONAL FINANCIAL STATEMENTS STANDARDS

The article covers aspects of the accounting of fixed assets according to international financial reporting standards in the conditions of Ukraine's integration into the world economic system. The main issues of accounting for fixed assets according to international standards are recognizing assets, determining their book value, depreciation, and impairment losses. The users of financial reporting need complete and unbiased information about the company's main assets according to international financial reporting standards. Considerable attention is dedicated to approaches to recognition of fixed assets under IAS as an important prerequisite for proper accounting of fixed assets. The ways of receipt of future economic benefits from the use of fixed assets are considered. Features of recognition of assets from which the enterprise receives indirect economic benefits is considered. The principles of formation of the initial cost according to IAS during the receipt of fixed assets are analyzed. The expenses, which are included in the cost price of the object of fixed assets, are determined, the additional expenses that increase it are separated. The list of expenses which are not included in the initial cost of fixed assets is considered. Forms of financial reporting and their impact on the need for additional articles on fixed assets. Classification of fixed assets and its influence on the achievement of the ultimate goal in the analysis, interpretation and provision of useful accounting information. Classification provides an opportunity to meet the needs of information about the main means of enterprises, both internal and external users. Features of the formation of classification characteristics by various articles Branch features of the classification of fixed assets. Considered costs that increase the cost of fixed assets. Capital repairs of fixed assets. Costs for repairs and daily maintenance of fixed assets. Recommendations for the presentation of information about fixed assets in the notes to the financial statements are offered.

Keywords: assets, fixed assets, fixed assets cost, initial cost, further expenses, repair, classification.

Актуальність теми. Ефективний розвиток підприємств України неможливий поза межами міжнародного співробітництва. В цих умовах особливого значення набуває зрозуміла фінансова звітність, підготовлена за міжнародними стандартами. Публічні акціонерні товариства, підприємства, що становлять суспільний інтерес, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами. Крім того, підприємства можуть складати фінансову звітність згідно з МСФЗ на вимогу іноземних інвесторів, для покращення інвестиційної привабливості чи з власної ініціативи.

Основні засоби в переважній більшості займають значну частку в активах підприємства, є його матеріально-технічною базою, формують виробничу потужність, раціональне їх використання сприяє покращенню техніко-економічних показників роботи підприємства. Тому, користувачі фінансової звітності мають бути забезпечені повною, правдивою та неупередженою інформацією щодо основних засобів у фінансовій звітності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми обліку основних засобів на підприємствах викликають достатній інтерес вітчизняних науковців та практиків. Значний внесок у розвиток концептуальних теоретичних та методологічних засад і підходів до обліку основних засобів внесли українські вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, І.М. Павлюк, В.В. Сопко та ін. Але не зважаючи на це, недостатньо висвітлені питання обліку основних засобів згідно з МСФЗ.

Метою статті є розгляд особливостей обліку основних засобів за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативним документом, який визначає обліковий підхід до основних засобів, є МСБО 16 «Основні засоби». Основними питаннями обліку основних засобів згідно з МСБО 16 є визнання активів, визначення їх балансової вартості, амортизаційних відрахувань, а також збитків від зменшення корисності [1].

Економічне визначення основних засобів є основоположним та узагальнює всю множину основних засобів. Керівній ланці підприємства для втілення в життя поточних та перспективних планів і складання

фінансової звітності потрібна доречна інформація про натурально-речовий, кількісний та вартісний склад основних засобів.

Згідно з МСБО 16 основні засоби визнаються при виконанні двох умов. По-перше, якщо існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням таких активів. Якщо виявиться, що від наявних об'єктів отримання вигод не очікується, то балансова вартість таких активів підлягає списанню за рахунок нерозподіленого прибутку. По-друге, собівартість (первісна вартість) таких активів повинна бути достовірно визначена.

Майбутні економічні вигоди можуть надходити на підприємство різними шляхами. Актив можна використовувати окремо або разом з іншими активами у виробництві товарів чи наданні послуг, призначених для реалізації підприємством; обміняти на інші активи; використати для погашення заборгованості; розподілити між власниками підприємства.

Необхідно відзначити, що для визнання об'єкта активом, підприємство може отримувати не тільки прямі, а й опосередковані економічні вигоди. Придбання основних засобів такого типу безпосередньо не збільшує майбутні економічні вигоди від будь-якого окремо існуючого об'єкта основних засобів, але такі засоби можуть бути необхідними для того, щоб підприємство отримало майбутні економічні вигоди від інших активів. Такі основні засоби утримуються з метою охорони праці, навколишнього середовища, безпеки.

Важливою передумовою правильного обліку основних засобів є достовірне визначення їх собівартості. Об’єкт основних засобів, визнаний активом, первісно оцінюється за собівартістю. Собівартість – це сума сплачених коштів чи їх еквівалентів або справедлива вартість іншої форми компенсації, наданої для отримання активу на час його придбання або створення, або (якщо це прийнятно) сума, яку розподіляють на цей актив при первісному визнанні згідно з конкретними вимогами інших МСФЗ, наприклад МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій» [1].

Собівартість основних засобів формується з таких витрат: ціна придбання об’єкта, включаючи сплачені при цьому імпортні мита і податки, які не відшкодовуються підприємству, за вирахуванням торгівельних та цінових знижок; будь-які витрати, які безпосередньо пов’язані з доставкою об’єкта до його місця розташування і доведення його до стану, придатного до експлуатації у спосіб, визначений управлінським персоналом; первісна попередня оцінка витрат на демонтаж, переміщення об’єкта і відновлення території, де він розташований, які підприємство бере на себе в момент придбання об’єкта або якщо об’єкт використовується протягом певного періоду з метою, що відрізняється від виробництва запасів.

До витрат, які вважаються безпосередньо пов’язаними з доставкою об’єкта і доведенням його до придатного до експлуатації стану належать: витрати на виплати працівникам, що виникають у процесі спорудження або придбання об’єкта основних засобів; витрати на впорядкування території; первісні витрати на доставку та розвантаження; витрати на установку і монтаж; витрати на перевірку відповідного функціонування активу після вирахування сум чистих надходжень від продажу будь-яких активів під час доставки активу до передбаченого місця розміщення і приведення у відповідний стан; гонорари фахівцям.

Об’єкт основних засобів вважається приведеним у стан, необхідний для його експлуатації за рішенням управлінського персоналу. Наприклад, у випадках, коли завершено будівництво кваліфікаційного активу; завершено тестування технічної і фізичної ефективності об’єкта; встановлено, що об’єкт здатний проводити продукцію, яку можна продати у процесі звичайної діяльності.

До витрат, які не включаються до первісної вартості основних засобів відносяться: витрати на відкриття нових потужностей; витрати на впровадження нового продукту або послуги, включаючи витрати на рекламу і просування; витрати на ведення бізнесу в новому місці розміщення або з новою категорією клієнтів, включаючи витрати на підготовку персоналу; адміністративні та інші загальні накладні витрати; витрати, здійснені за вже готовим до експлуатації об’єктом до моменту введення його в експлуатацію або в разі його експлуатації не на повну потужність; первісні операційні витрати, здійснені під час формування попиту на продукцію, що виробляється об’єктом; витрати на переміщення або реорганізацію частини або всієї діяльності підприємства.

Положення (стандарти) бухгалтерського обліку визначають методологічні засади формування інформації про основні засоби у бухгалтерському обліку, представлення та розкриття даної інформації у фінансовій звітності. В МСБО 16 відсутня класифікація основних засобів, стандарт містить тільки умовні групи активів: земля, будинки, машини та обладнання, судна, повітряні судна, автомобілі, меблі та приладдя, офісне обладнання.

Крім того, П(С)БО чітко регламентують форми фінансової звітності, що має негативні наслідки. Так, С.Ф.Голов відмічає, що використання уніфікованих форм фінансової звітності призводить до того, що:

металургійний комбінат, сільськогосподарське підприємство, страхова компанія тощо надають звітність, яка не відображує специфіку їх діяльності та не забезпечує прозорість інформації для власників (акціонерів) та інших користувачів звітності;

стримується розвиток повноцінного капіталу внаслідок розбіжностей в методології формування інформації про діяльність його учасників [2, с.7, 8].

Згідно з МСБО в балансі крім обов’язкових статей, необхідно наводити додаткові статті, якщо це потрібно для правдивого відображення фінансового становища підприємства. Необхідність додаткових

статей у балансі ґрунтується на аналізі характеру, ліквідності, суттєвості активів та їхніх функцій у межах підприємства; сум, характеру, термінів і умов погашення зобов'язань; однорідності оцінки активів і зобов'язань [2, с.48].

В Україні форми фінансової звітності за МСФЗ регламентовані законодавчо, тому інформацію про основні засоби необхідно належним чином розкривати у примітках до фінансової звітності.

Для розподілу об'єктів за певними ознаками на певній логічній основі існує метод класифікації. Як зазначає К.М. Нарібаєв, класифікація забезпечує досягнення кінцевої мети в аналізі, інтерпретації і наданні корисної облікової інформації [3, с.48].

Основні засоби підприємств є досить неоднорідними за своїм складом та структурою. В рамках економічної класифікації основних засобів їх розподіляють за такими класифікаційними ознаками:

1. За приналежністю: власні та орендовані.
2. За функціональним призначенням: виробничі та невиробничі.
3. За мірою використання у господарській діяльності: діючі, тимчасово недіючі, недіючі.
4. За галузями національної економіки: енергетики, промисловості, транспорту, торгівлі, зв'язку, будівництва.
5. За видами основних засобів: земельні ділянки, будинки, споруди, передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби, виробничий та господарський інвентар.
6. Розподіл згідно П(С)БО 7 "Основні засоби": земельні ділянки; будинки та споруди; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар; інші основні засоби; бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи.

Зазначена класифікація дає можливість задовольняти потреби в інформації про основні засоби підприємств як внутрішніх, так і зовнішніх її користувачів.

Питання класифікації стосується методології бухгалтерського обліку. Як зазначає М.С. Пушкар: "методологія не є застиглою формою знання, а знаходиться в постійному розвитку, відшліфовуючи понятійний апарат, моделюючи нові концепції для глибинного пізнання навколишнього світу" [4, с.184]. Свідченням цього є розвиток класифікації основних засобів.

Так, перша класифікація основних засобів в СРСР була здійснена у 1925 році і містила лише три класифікаційні групи: будівлі і споруди; машини і обладнання; транспортні засоби. Сучасна класифікація значно ширша. П(С)БО 7 "Основні засоби" визнає в складі основних засобів земельні ділянки, які є окремою класифікаційною одиницею.

У статті «Капітальні витрати на поліпшення земель» необхідно відображати вартість капітальних витрат на проведення культурно-технічних заходів поверхневого поліпшення земель сільськогосподарського використання.

Стаття «Будинки та споруди» є доволі широкою, в якій обліковуються будівлі цехів, майстерень, офісів, будинків відпочинку та господарські призначення (котельні, гаражі та інші). Інвентарним об'єктом обліку є кожна будівля та надвірні будови, що прилягають до неї. За рішенням підприємства, до вартості будівлі можуть входити всі комунікації, що забезпечують її експлуатацію, або виділятись в окремий об'єкт обліку через менш тривалий час експлуатації.

Споруди – це інженерно-будівельні об'єкти, призначені для забезпечення виробничого процесу (мости, колії, трансформаторні підстанції тощо) або для досягнення невиробничих цілей.

До групи «Машини та обладнання» включаються: силові машини й обладнання; робочі машини й обладнання; вимірювальні і регулювальні прилади; обчислювальна та офісна техніка; інші машини та обладнання.

Силові машини й обладнання забезпечують перетворення різноманітної енергії в енергію руху в ході виробничого процесу для отримання необхідного результату. Об'єктом обліку силових машин і обладнання є кожна силова машина з фундаментом і всіма пристосуваннями до неї, приладдями й індивідуальною огорожею.

Робочі машини й обладнання забезпечують виконання заданих функцій шляхом здійснення механічного, термічного та хімічного впливу на предмет у ході здійснення виробничого процесу для отримання необхідного результату. Об'єктом обліку виступає кожен верстат або апарат, включаючи пристосування, що входять до його складу, прилади, пристрої, загорожу та фундамент.

Вимірювальні та регулювальні прилади дозволяють визначити відповідність різноманітних характеристик об'єкта визначеним нормативам та в окремих випадках здійснити регулювання до визначених нормативів (касові апарати, лічильники, барометри та ін.). Об'єктом обліку виступає кожна самостійна одиниця техніки з програмним забезпеченням до неї.

В статтю «Транспортні засоби» включаються усі види транспорту, який призначений для перевезення вантажів та пасажирів. Об'єктом обліку виступає кожна одиниця з приладдям та пристосуваннями до неї (вантажний автомобіль включаючи колеса з камерою та покришкою і набір інструментів до нього).

В статті «Інструменти, прилади та інвентар» відображається вартість інструментів, що мають довготермінове використання, вимірювальних та регулювальних приладів, виробничого та господарського

інвентарю. Інструменти – знаряддя праці загального призначення (електродрилі, молотки, зубила, штампи та ін.). Прилади – засоби вимірювання та обробки (системи управління, світлокопіювальні рами та ін.). Інвентар – предмети офісного та виробничого облаштування (меблі, килими, жалюзі та ін). Об'єктом виступає кожен предмет, що має самостійне призначення і не є складовою частиною іншого інвентарного об'єкта.

Отже, підприємства при розподілі основних засобів для цілей подання у вигляді окремої класифікації у балансі повинні враховувати галузеві особливості.

Після визнання основних засобів на підприємстві можуть виникати витрати, що збільшують вартість основних засобів. Додаткові витрати, що підлягають капіталізації, формують балансову вартість об'єкта основних засобів. До таких витрат відносяться витрати, які можуть дати додатковий економічний ефект, наприклад, у вигляді:

- збільшення експлуатаційної цінності активу, в цьому випадку на суму таких витрат збільшується вартість активу;
- збільшення строку експлуатації активу, в такому випадку зменшується амортизація активу.

Витрати на капітальний ремонт основних засобів капіталізуються, якщо їх можна визнати активом, та амортизуються протягом середнього очікуваного проміжку часу між капітальними ремонтами. Витрати на ремонт і повсякденне технічне обслуговування визнаються витратами поточного періоду. Витрати на повсякденне техобслуговування включають витрати на заробітну плату і придбання витратних матеріалів, також це можуть бути витрати на придбання дрібних комплектуючих. Витрати, пов'язані з заміною деяких частин об'єкта, капіталізуються як частина основних засобів. Це частини об'єкта, які потребують регулярної заміни. При цьому балансову вартість замінюваних частин припиняють визнавати і списують з балансу.

Висновки. Застосування міжнародних стандартів фінансової звітності вимагає від підприємств врахування відповідних підходів до їх визнання, класифікації, оцінки та розкриття інформації у фінансовій звітності. МСФЗ 16 визначає широкий перелік витрат, які включаються до собівартості об'єкта основних засобів у разі його придбання або створення. Способи представлення основних засобів у примітках до фінансовій звітності згідно МСФЗ залежать від галузевої специфіки підприємств, що має стати напрямом подальших наукових досліджень.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014
2. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практичний посібник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К. : Лібра, 2004. – 880 с.
3. Нарибаев К. Н. Организация и методология бухгалтерского учета в условиях АСУ : монография / Нарибаев К. Н. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 135 с.
4. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 року № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

References

1. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 16 «Osnovni zasoby» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_014
2. Holov S. F. Bukhhalterskyi oblik ta finansova zvitnist za mizhnarodnymy standartamy : praktychnyi posibnyk / S. F. Holov, V. M. Kostiuchenko. – K. : Libra, 2004. – 880 s.
3. Naribaev K. N. Organizatsiya i metodologiya buhgalterskogo ucheta v usloviyah ASU : monografiya / Naribaev K. N. – M. : Finansyi i statistika, 1983. – 135 s.
4. Pushkar M. S. Tendentsii ta zakonomirnosti rozvytku bukhhalterskoho obliku v Ukraini : monohrafiia / M.S. Pushkar. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 1999. – 422 s.
5. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 "Osnovni zasoby" : zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 roku № 92 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

Рецензія/Peer review : 07.08.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.1:330.341.1 (047.74)-047.44
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-129-134

ГРИГОРУК П. М.,
ГРИГОРУК С. С.,
ЗАВГОРОДНЯ Т. П.,
ЧУНЯК О. В.
Хмельницький національний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянуто питання, пов'язані з оцінюванням ефективності інноваційного розвитку Одеської області. Проаналізовано декілька моделей розрахунку показників ефективності. Аналіз значень та динаміки отриманих показників показав низький рівень ефективності інноваційної діяльності підприємств Одеської області.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна продукція, оцінювання ефективності.

HRYHORUK P.,
GRYGORUK S.,
ZAVHORODNIA T.,
CHUNIAK O.
Khmelnytskyi National University

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF ODESSA REGION INNOVATION DEVELOPMENT

Issues related to the evaluation of the efficiency of innovation development of the Odessa region are considered. It is shown that the analysis of innovation activity indicators and evaluation of its efficiency contributes to the presentation not only of the state of affairs in this area, but the level of entrepreneurial activity, but also on the implementation of the planned tasks of socio-economic, in particular, innovative, development both at the regional and national levels. Creating an effective infrastructure for supporting science and innovation is an essential part of state policy aimed at ensuring strategic national priorities. In the paper effectiveness is interpreted as a quantitative expression of the effectiveness of innovation and the cost of its implementation using a system of indicators. Evaluation of the effectiveness of the innovative activity of the enterprise is treated as a management function, aimed at studying the state, development trends, objective assessment of the results of innovation activities. It is established that the Odessa region takes the place in the first ten for a number of indicators, which is a positive phenomenon. On the other hand, the analysis of indicators of innovative development of the Odessa region has shown that for the overwhelming majority there is a negative tendency for their change. Several models of calculation of performance indicators are considered. The statistical data of Odessa Region for 2012-2015 were the information base. Based on the results of calculations, it was found that the level of efficiency of innovation activity of enterprises of the region is rather low and decreases with each passing year. The results of the evaluation can be used to make changes to the programme's documents for the implementation of the Strategy for the development of the Odessa region for subsequent years.

Keywords: innovation development, innovative products, evaluation of efficiency.

Постановка проблеми. Становлення та розвиток інноваційної економіки зумовлює першочерговість розроблення науково обґрунтованих підходів щодо оцінювання стану розвитку регіональних інноваційних систем та підготовки на цій основі комплексу управлінських рішень в рамках регіональної стратегії інноваційного розвитку, спрямованих на підвищення рівня інноваційного потенціалу регіону, створення ефективного регіонального комплексу по виробництву, розповсюдженню і впровадженню інновацій. Вирішення поставлених завдань передбачає здійснення постійного моніторингу й оцінювання інноваційної діяльності регіону. Тому дослідження питань, пов'язаних з розрахунком оцінок показників ефективності регіонального розвитку, є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх джерел. Питання регіонального інноваційного розвитку досліджувались в публікаціях багатьох науковців. Зокрема, в працях [1–6] розглянуті теоретико-методологічні та концептуальні аспекти управління регіональним інноваційним розвитком, результативність механізмів регіональної інноваційної політики, оцінено зарубіжний досвід забезпечення інноваційного розвитку на національному та регіональному рівнях. Методичні аспекти формування системи показників оцінки ефективності реалізації регіональної інноваційної політики розглянуто в публікаціях С. П. Бендасюк [7, 8], М. Ю. Глізнуци [9], Н. О. Кондратенко [10], О. Є. Сердюкової [11]. Особливості регіонального розвитку Одеської області на сучасному етапі, формування стратегії інноваційної діяльності на основі використання

переваг щодо розвитку певних видів економічної діяльності відображені в дослідженнях С. А. Бондаренко, Ю. З. Драчука, О. І. Лайко, Т. І. Миронюк та інших [12–16]. Застосування інструментарію економіко-математичного моделювання до оцінювання різних аспектів інноваційного розвитку представлено в працях [17–19]. Проте слід зазначити, що окремі важливі питання оцінювання результатів інноваційної діяльності в регіоні не знайшли належного висвітлення.

Метою роботи є розрахунок показників ефективності інноваційної діяльності підприємств регіону на прикладі Одеської області.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний шлях розвитку задекларовано в стратегічних та програмних документах, як державного так і регіонального рівнів, зокрема в Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [20], регіональних програмних документах щодо визначення напрямків стратегічного соціально-економічного розвитку, зокрема, Стратегії економічного та соціального розвитку Стратегії економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [21]. Тому аналіз показників інноваційної діяльності та оцінювання її ефективності сприяє уявленню не лише про стан справ у цій сфері, рівень підприємницької активності, але й про виконання намічених завдань соціально-економічного, зокрема, й інноваційного, розвитку як на регіональному, так і загальнодержавному рівнях.

Ефективність можна трактувати як кількісне вираження результативності інноваційної діяльності та витрат на її здійснення з використанням системи показників. Але результативність відображає ступінь задоволення потреб зацікавлених сторін, а ефективність є критерієм та вказує, як саме використовуються ресурси підприємства для забезпечення рівня задоволення зацікавлених сторін, з економічної точки зору.

При оцінюванні інноваційної діяльності необхідно враховувати різні чинники які впливають на цей процес, оскільки кінцевим результатом інноваційної діяльності підприємства є ефективність від впровадження інновацій, яка характеризується якісним рівнем задоволення впровадження інноваційних заходів.

Аналіз даних державної служби статистики України [22] показує, що Одеська область займає місце в першій десятці за цілою низкою показників, що є позитивним явищем. Зокрема, за період з 2012 по 2015 рр. обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, збільшився в Одеській області на 9,7%. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, яка є новою лише для підприємства, зменшилася на 67,8%. Частка Одеської області в загальноукраїнському обсязі реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, впродовж досліджуваного періоду збільшувалась, і у 2015 році в порівнянні з 2012 роком зросла на 8,3%. Натомість питома вага області в загальноукраїнському обсязі реалізованої інноваційної продукції, яка є новою для підприємств, протягом 2012–2015 рр. зменшувалась і в результаті скоротилася на 1,1%. Питома вага Одеської області в кількості інноваційно активних підприємств залишалась на рівні 4%.

Ефективність інноваційної діяльності в значній мірі визначається інтелектуальним потенціалом, який формують наукові кадри. Одеська область має потужний інтелектуальний потенціал, який дозволяє здійснювати інноваційну діяльність як в науково-дослідних установах, так і на підприємствах і продовжує утримувати 5 місце серед регіонів за кількістю організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи. При цьому спостерігається зростання кількості науковців із науковими ступенями, що є позитивним явищем, особливо з урахуванням загальнонаціональної тенденції до зменшення цих показників. З іншого боку, проведений аналіз показників інноваційного розвитку Одеської області показав, що за для переважної більшості має місце негативна тенденція їх зміни.

На практиці, для прийняття управлінських рішень, застосовується моделювання господарської діяльності підприємства з використанням економіко-математичних моделей та методів, що є ефективним при нестачі зовнішньої та достатньої внутрішньої інформації щодо чинників що найбільш впливають на інноваційний розвиток.

Під оцінюванням ефективності інноваційної діяльності підприємства, потрібно розуміти функцію управління, спрямовану на вивчення стану, тенденцій розвитку, об'єктивну оцінку результатів інноваційної діяльності та розроблення на цій основі рекомендацій щодо подальшого підвищення рівня її ефективності.

Оцінимо ефективність інноваційної діяльності Одеської області з 2012 року по 2015 рік. В ролі інформаційної бази візьмемо дані Головного управління статистики в Одеській області [23].

Спочатку скористаємось стандартною методикою, для якої ефективність визначається як відношення отриманого ефекту до витрачених на його отримання ресурсів. Отже, розрахункова формула має вигляд:

$$E = \frac{P}{S} \quad E = \frac{P}{S}, \tag{1}$$

де $\boldsymbol{E}$ – показник ефективності;

$\boldsymbol{P}$ – обсяг реалізованих інноваційних продуктів;

$\boldsymbol{S}$ – витрати на проведення інноваційної діяльності.

Проведемо розрахунки для показників обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку та обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства. В якості витрат в першому випадку оберемо загальний обсяг інноваційних витрат, а для іншого – внутрішні поточні витрати на виконання наукових досліджень і розробок. Вихідні дані і результати розрахунків наведені в таблицях 1 та 2.

Аналіз отриманих результатів дозволяє зробити такі висновки. Відомо, що ефективність має місце, коли значення показника ефективності, розраховані за формулою (1), більші за 1. В першому випадку, починаючи з 2013 року ефективність інноваційної діяльності підприємств Одеській області мала місце.

Таблиця 1

Оцінювання ефективності загальної інноваційної діяльності

Назва показника	Значення показників			
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Загальний обсяг інноваційних витрат, тис. грн.	1497384,8	91028,7	323891,6	49670,7
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, тис. грн.	489125,5	551550,2	525058,5	536452,3
Показник ефективності *E*1	0,33	6,06	1,62	10,80

Таблиця 2

Оцінювання ефективності внутрішньої інноваційної діяльності підприємств

Назва показника	Значення показників			
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Внутрішні поточні витрати на виконання наукових досліджень і розробок, усього, у фактичних цінах, тис. грн.	187543,9	181346,4	172036,2	201741,9
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою лише для підприємства, тис. грн.	389481,0	365221,4	173640,1	125264,0
Показник ефективності *E*2	2,08	2,01	1,01	0,62

Однак такий результат може мати лаговий характер, оскільки реалізація інноваційної продукції може відбуватись із певною затримкою в часі. Оцінки ефективності внутрішньої інноваційної діяльності підприємств впродовж досліджуваного періоду зменшувались, і у 2015 році така діяльність була неефективною.

Графіки зміни значень розрахованих показників ефективності наведені на рисунку 1.

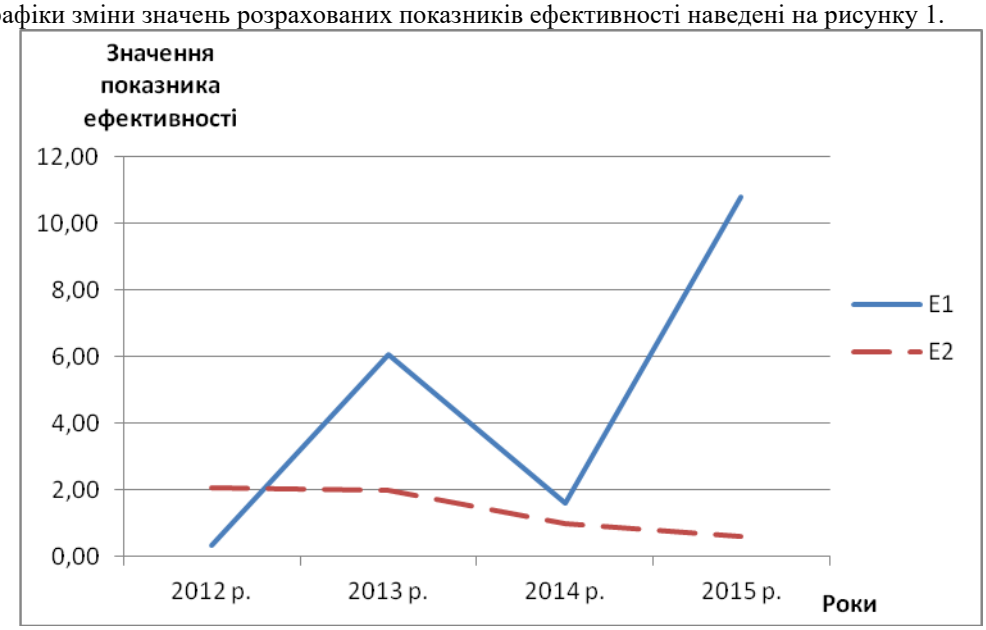


Рис. 1. Динаміка показників ефективності інноваційної діяльності

Іншим підходом до оцінювання ефективності інноваційної діяльності є зіставлення обсягу реалізації інноваційної продукції до загального обсягу реалізації продукції. Реалізована інноваційна продукція – це обсяг реалізованої інноваційної продукції за період з початку року, що була заново упроваджена, зазнала суттєвих технологічних змін або вдосконалювалася протягом останніх трьох років і є новою для ринку. Інновація є новою для ринку, коли підприємство, що впровадило інновацію першим виводить її на свій

ринок. При цьому під упровадженням інновацій розуміють діяльність підприємства, пов'язану з упровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). Інновація вважається упровадженою, якщо вона (її результат) потрапила на ринок чи використовується у виробничому процесі.

Отже, за такого підходу показник ефективності розраховується за формулою:

$$E = \frac{P}{V} \; E = \frac{P}{V}, \qquad (2)$$

де ***E*** – показник ефективності;

P – обсяг реалізованих інноваційних продуктів;

V – загальний обсяг реалізованої продукції.

Вихідні дані для проведення розрахунків наведені в таблиці 3

Як випливає з отриманих результатів, частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції є дуже малою. Дослідимо дослідити зміну цього показника в динаміці. Аналіз результатів показує, що його значення мали спадну тенденцію (рисунок 2). Це говорить про зниження ефективності інноваційної діяльності підприємств Одеської області впродовж досліджуваного періоду.

Таблиця 3

Вихідні дані і результати

Назва показника	Значення показників			
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Обсяг реалізованої продукції млн. грн	141059,41	136354,6	156750,54	211919,72
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, тис. грн.	489125,5	551550,2	525058,5	536452,3
Показник ефективності *E*3	0,0035	0,0040	0,0033	0,0025

Як випливає з отриманих результатів, частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції є дуже малою. Дослідимо дослідити зміну цього показника в динаміці. Аналіз результатів показує, що його значення мали спадну тенденцію (рисунок 2). Це говорить про зниження ефективності інноваційної діяльності підприємств Одеської області впродовж досліджуваного періоду.

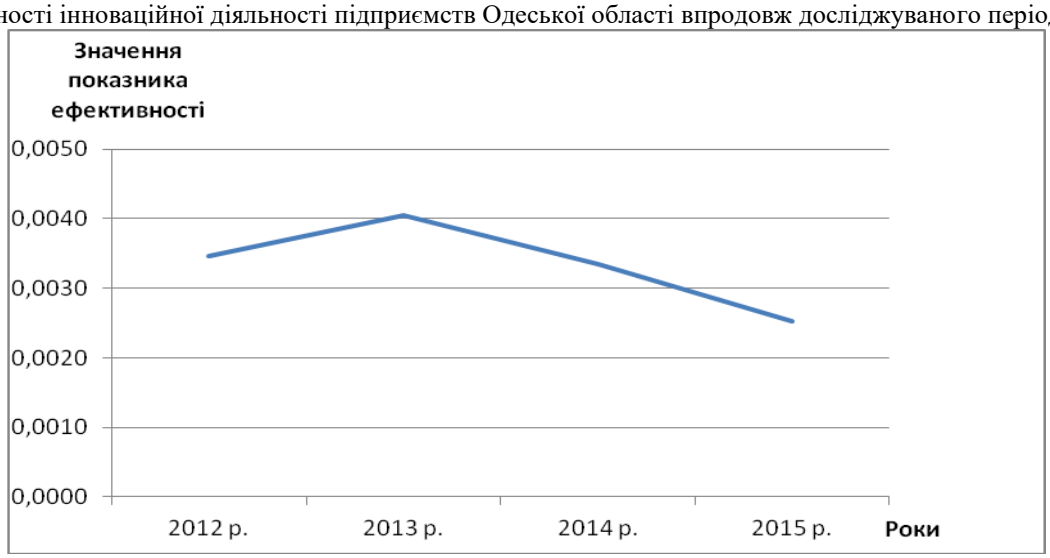


Рис. 2. Динаміка зміни показника ефективності

Отже, розрахунки за трьома групами показників дали різні оцінки ефективності інноваційної діяльності. Для того, щоб узагальнити результати, розрахуємо комплексний показник ефективності інноваційної діяльності за формулою:

$$E = E_1 \cdot E_2 \cdot E_3 \; E = E1 \cdot E2 \cdot E3, \qquad (3)$$

де ***E*** – комплексний показник ефективності;

***E*1, *E*2, *E*3** – часткові показники ефективності.

Вихідні дані і результати розрахунків наведені в таблиці 4.

Аналіз динаміки отриманого показника також показує його спадну тенденцію, що підтверджує висновок про низьку ефективність інноваційної діяльності в Одеській області з 2012 по 2015 роки.

Таблиця 4

Вихідні дані та результат розрахунку комплексного показника ефективності інноваційної діяльності

Назва показника	Значення показників			
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
E1	0,33	6,06	1,62	10,80
E2	2,08	2,01	1,01	0,62
E3	0,0035	0,0040	0,0033	0,0025
E	0,0024	0,0494	0,0055	0,0170

Скористаємось шкалою, запропонованою в монографії [24, с.113]. відповідно до неї, для інтегрального показника ефективності інноваційної діяльності, розрахованого за трьома частковими показниками ефективності, граничне значення ефективності становить 0,13. Як бачимо, в нашому випадку в жодному році це значення не досягалось, що також свідчить про низку ефективність інноваційної діяльності.

Висновки. Таким чином, нами проведено практичне застосування методів математичного моделювання до оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств Одеської області. За результатами розрахунків встановлено, що рівень ефективності інноваційної діяльності підприємств області є досить низьким і зменшується з кожним роком. Результати оцінювання можуть бути використані при внесенні змін в програмні документи щодо реалізації Стратегії розвитку Одеської області на наступні роки.

Література

1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / Ілляшенко С. М. – Суми : Університетська книга ; К. : ВД «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.

2. Інновації: проблеми науки та практики : [монографія / під ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенка]. – Харків : ФОП Александрова К., 2008. – 232 с.

3. Жихор О.Б. Інноваційний розвиток регіону : монографія / О. Б. Жихор, Т. М. Куценко. – К. : УБС НБУ, 2012. – 251 с.

4. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів : монографія / за ред. Л. І. Федулової. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАНУ, 2013. – 724 с.

5. Григорук П. М. Характеристика сучасного стану інноваційного розвитку України / П.М. Григорук // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2018. – Iss. 2(14) – P. 11–19.

6. Луцків О. М. Інноваційний розвиток регіонів України: тенденції, проблеми та перспективи / О. М. Луцків // Економічний форум. – 2016. – № 2. – С. 121–127.

7. Бендасюк С. П. Методика формування інноваційного середовища в регіоні [Електронний ресурс] / С.П. Бендасюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_3_80

8. Бендасюк С. П. Науково-методичне обґрунтування інноваційного розвитку регіону / С. П. Бендасюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 3. – С. 76–79.

9. Глізнуца М. Ю. Визначення складових та оцінка інноваційного потенціалу регіону / М. Ю. Глізнуца // Технологический аудит и резервы производства. – 2016. – № 3(5). – С. 11–14.

10. Кондратенко Н. О. Оцінка ефективності реалізації регіональної інноваційної політики / Н. О. Кондратенко, М. К. Гнатенко // Управління розвитком. – 2016. – № 4 (186). – С. 72–88.

11. Сердюкова О. Є. Механізми оцінювання ефективності інноваційного розвитку територій / О. Є. Сердюкова // Теорія та практика державного управління. – 2018. – №1(60). – С. 1–8.

12. Бондаренко С. А. Аналітична оцінка динаміки інноваційної діяльності промислових підприємств Одеської області для виявлення можливостей екологізації регіону / С. А. Бондаренко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 7. – С. 77–85.

13. Драчук Ю. З. Пропозиції щодо активізації інноваційного розвитку Одеського регіону / Ю. З. Драчук, Н. В. Трушкіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – № 19. – С. 24–29.

14. Миронюк Т. І. Інвестиційна діяльність підприємств Одеського регіону / Т. І. Миронюк // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 2. – С. 59–63.

15. Лайко О. І. Інвестиції в регіонах українського причорномор'я: ефективність та перспективи / О. І. Лайко // Економічні інновації. – 2015. – Вип. 60(1). – С. 248–259.

16. Григорук П. М. Аналіз тенденцій інноваційної діяльності Одеської області [Електронний ресурс] / П.М. Григорук, С. С. Григорук // Інфраструктура ринку. – 2018. – №21. – Режим доступу : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/55.pdf

17. Жихор О. Б. Моделювання інноваційного розвитку регіону / О. Б. Жихор, Т. М. Куценко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2012. – Вип. 30(1). – С. 26–34.

18. Григорук П.М. Аналіз економіко-математичних моделей інноваційної діяльності підприємства / П.М. Григорук, С.Г. Параска // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 7. – Ч.2. – С. 162–165.

19. Уманець Т. В. Система індикаторів оцінки інноваційного розвитку: регіональний аспект / Т. В. Уманець, О. В. Лучакова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 260–268.

20. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36380.pdf.

21. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://oda.odessa.gov.ua/odeska_oblast_ta_oda/sotsialno-ekonomichnyi_ta_kulturnyi_rozvytok/stratehiia_ekonomichnoho_ta_sotsialnoho_rozvytku_oblasti_do_2020_roku.html

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

23. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.od.ukrstat.gov.ua/

24. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.

References

1. Illiashenko S. M. Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody / S. M. Illiashenko.– Sumy: Universytetska knyha; Kyiv: VD «Kniahynia Olha», 2005. – 324 s.

2. Innovatsii: problemy nauky ta praktyky: monohrafiia / pid red.V. S. Ponomarenka, M. O. Kyzyma, O. M. Tyshchenka. – Kharkiv: FOP Aleksandrova K. M.; VD «INZhEK», 2008. – 232 s.

3. Zhykhor O.B. Innovatsiinyi rozvytok rehionu : monohrafiia / O. B. Zhykhor, T. M. Kutsenko. – K. : UBS NBU, 2012. – 251 s.

4. Rehionalni innovatsiini systemy Ukrainy: stan formuvannia ta rozvytku v umovakh intehratsiinykh protsesiv: monohrafiia / za red. d-ra ekon. nauk, prof. L. I. Fedulovoi. – K. : Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia NANU. – 2013. – 724 s.

5. Hryhoruk P. M. Kharakterystyka suchasnoho stanu innovatsiinoho rozvytku Ukrainy / P. M. Hryhoruk // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2018. – Iss. 2(14) – pp. 11-19

6. Lutskiv O. M. Innovatsiinyi rozvytok rehioniv Ukrainy: tendentsii, problemy ta perspektyvy / O. M. Lutskiv // Ekonomichnyi forum. – 2016. – № 2. – S. 121-127.

7. Bendasiuk S. P. Metodyka formuvannia innovatsiinoho seredovyshcha v rehioni [Elektronnyi resurs]/ S. P. Bendasiuk. // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 3. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_3_80

8. Bendasiuk S. P. Naukovo-metodychne obhruntuvannia innovatsiinoho rozvytku rehionu / S. P. Bendasiuk // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2015. – № 3. – S. 76-79

9. Hliznutsa M. Yu. Vyznachennia skladovykh ta otsinka innovatsiinoho potentsialu rehionu / M. Yu. Hliznutsa // Tekhnolohycheskyi audyt y rezervы proyzvodstva. – 2016. – № 3(5). – S. 11-14.

10. Kondratenko N. O. Otsinka efektyvnosti realizatsii rehionalnoi innovatsiinoi polityky / N. O. Kondratenko, M. K. Hnatenko // Upravlinnia rozvytkom. – 2016. – № 4 (186). – S. 72-88.

11. Serdiukova O. Ye. Mekhanizmy otsiniuvannia efektyvnosti innovatsiinoho rozvytku terytorii / O. Ye. Serdiukova // Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. – 2018. – №1(60). – S. 1-8.

12. Bondarenko S. A. Analitychna otsinka dynamiky innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpryiemstv Odeskoi oblasti dlia vyiavlennia mozhlyvostei ekolohizatsii rehionu / S. A. Bondarenko // Biznes Inform. – 2015. – № 7. – S. 77-85.

13. Drachuk Yu. Z. Propozytsii shchodo aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku Odeskoho rehionu / Yu. Z. Drachuk, N. V. Trushkina // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. – 2016. – №19. – S. 24-29.

14. Myroniuk T. I. Investytsiina diialnist pidpryiemstv Odeskoho rehionu / T. I. Myroniuk // Ekonomika kharchovoi promyslovosti. – 2013. – № 2. – S. 59-63

15. Laiko O. I. Investytsii v rehionakh ukrainskoho prychornomoria: efektyvnist ta perspektyvy / O. I. Laiko // Ekonomichni innovatsii. – 2015. – Vyp. 60(1). – S. 248-259.

16. Hryhoruk P. M. Analiz tendentsii innovatsiinoi diialnosti Odeskoi oblasti [Elektronnyi resurs] / P. M. Hryhoruk, S. S. Hryhoruk // Infrastruktura rynku. – 2018. – №21. – Rezhym dostupu: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/55.pdf

17. Zhykhor O. B. Modeliuvannia innovatsiinoho rozvytku rehionu / O. B. Zhykhor, T. M. Kutsenko // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Ser. : Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 30(1). – S. 26-34.

18. Hryhoruk P.M. Analiz ekonomiko-matematychnykh modelei innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstva / P.M. Hryhoruk, S.H. Paraska // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 7. – Ch.2. – S.162-165.

19. Umanets T. V. Systema indykatoriv otsinky innovatsiinoho rozvytku: rehionalnyi aspekt / T. V. Umanets, O. V. Luchakova // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2010. – № 684 : Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – S. 260–268.

20. Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010-2020 roky v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://kno.rada.gov.ua/uploads/documents/36380.pdf.

21. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/.

22. Stratehiia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Odeskoi oblasti do 2020 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://oda.odessa.gov .ua/ odeska _oblast_ ta_oda/sotsialno-ekonomichnyi_ta_kulturnyi_rozvytok/stratehiia_ekonomichnoho_ta_sotsialnoho_rozvytku_oblasti_do_2020_roku.htmlHolovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.od.ukrstat.gov.ua/

23. Chorna M. V. Otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstv : monohrafiia / M. V. Chorna, S. V. Hlukhova. – Kharkiv : KhDUKhT, 2012. – 210 s.

Рецензія/Peer review : 12.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 330.322 (477.74)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-135-142

КАРПЕНКО Л. М.
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ

У статті автор приділяє увагу питанням розробки стратегічних програм розвитку підприємництва на інноваційних засадах, інтегрує теоретико-методологічний базис з інструментально-технологічним забезпеченням за запропонованою архітектонікою; узагальнена концептуальна модель стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку. Організаційно-економічні інструменти інвестування, що потенційно застосовні та мають значний потенціал активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, – краудфандінг, краудсорсінг та краудінвестінг. У роботі систематизовано інструментальну базу стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства у контексті розробки стратегічних програм розвитку підприємництва, інвестиційного контролінгу бізнес-процесів підприємств, що сприяє розробці програмно-методологічних підходів до реалізації управлінської та контрольної функції.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інноваційний процес, інвестиційний процес, інвестиційний контролінг, стратегування, концептуальна модель, інструментарій контролінгу, активізаційні програми.

KARPENKO L.
Odessa Regional Institute for Public Administration of the
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF MODELING STRATEGIC PROGRAMS OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT: INNOVATIVE INSTRUMENTS

The aim of this work consists of the studying issues of systematization of the tool base for the strategy of activating innovation and the enterprise investment development and development of strategic business development programs; analysis of the features of investment control of enterprises business processes; development of software and methodological approaches to the implementation of management and control functions; elaboration of a generalized conceptual model of strategy for activating innovation and investment development of the enterprise. The newest mechanisms of innovation development of the economy and its investment support are organizational and economic investment instruments, which are applicable for activating innovation and investment development of industrial enterprises. Domestic industrial enterprises are confronted more often with the problems of investing large and longer than small and short innovative investment projects aimed at bringing innovation products to the market, carrying out certain researches, and introducing innovative technologies. In the article the author pays attention to the development of strategic business development programs on an innovative basis. The generalized conceptual model of strategy of activating innovation and investment development integrates the theoretical and methodological basis with instrumental and technological support, according to the proposed architectonics. Organizational and economic investment instruments that are potentially applicable and have significant potential for intensifying the innovation and investment development of an industrial enterprise – crowd funding, crowd sourcing and crowd investing. The scientific article describes the systematization of the strategic basis of strategy for activating innovation-investment development of the enterprise in the context of the strategic business development programs development, investment control of enterprises business processes, which contributes to the development of software and methodological approaches to the implementation of management and control functions. At the end, this study provides the analytical basis of the integrated management analysis of investment activities of domestic enterprises in a competitive environment, to determine the investment potential of the industry by means of using predictive validity.

Keywords: investment, innovation, innovation process, investment process, investment controlling, strategy, conceptual model, controlling tools, programs of activation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Високий рівень економічного розвитку, як показує досвід промислово розвинених країн світу, забезпечується низкою умов, головними з яких є накопичений науково-технічний, індустріальний, інвестиційний потенціал, інституційні чинники технологічного прогресу і державна підтримка інноваційних перетворень. Істотний вплив на інноваційно-інвестиційну діяльність, забезпечення лідируючих позицій, конкурентоспроможність у промисловості має потужність його інноваційного потенціалу. За таких умов особливого значення набуває обґрунтування теоретичних засад і практичних заходів щодо розвитку вітчизняного виробництва за рахунок формування та реалізації його інноваційного потенціалу та розробки стратегічних програм розвитку підприємства.

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави. Активізація інвестиційно-інноваційних процесів у підприємницької галузі повинна супроводжуватися створенням сприятливого інвестиційного клімату та прозорості відносин в інвестиційно-інноваційній сфері, створенням умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів, стимулюванням припливу іноземних інвестицій, стимулювання розвитку науки і освіти [1–3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження сутності інноваційного потенціалу виробництва, його структури та методів оцінки, інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств,

стратегування відображено в працях зарубіжних і вітчизняних учених: О. Амоши, В. Андрійчука, В. Амбросова, І. Балабанова, С. Володіна, П. Воронжака, П. Гайдуцького, В. Гейця, О. Гудзь, О. Дація, Н. Ілишевої, М. Зубця, Л. Карпенко, М. Кисіля, О. Крисального, М. Кропивка, Л. Колосова, П. Макаренка, М. Маліка, Л. Мартюшевої, В. Месель-Веселяка, П. Микитюк, В. Онєгіної, Г. Підлісецького, О. Редькіна, Ф. Фабози, С. Філиппової, М. Портера, І. Пригожина, П. Саблука, В. Семіноженко, В. Ситника, Р. Солоу, П. Стецюка, О. Сухарева, К. Фрімена, Н. Хрущ, В. Юрчишина, Ю. Яковця та ін. Автори одностайно стверджують, що впровадження інновацій стимулює якісні перетворення у виробництві, які, у свою чергу, є поштовхом до наступних змін у досягненні досконалості. Аналіз останніх наукових праць свідчить про наявність результатів комплексних досліджень щодо розвитку та впровадження елементів інноваційно-інвестиційного механізму, напрямків стратегічного розвитку підприємництва, удосконалення інвестиційного клімату, певних-економіко статистичних розрахунків, управлінських підходів.

Отже, питання стратегічного планування й управління розвитком інновацій, розробки фінансово-економічного механізму є достатньо опрацьованими. Слід зазначити, що значна увага приділяється проблемам управління інноваційно-інвестиційними процесами на рівні економіки країни та окремих галузей. Але деякі питання залишаються невизначеними, недостатньо обґрунтованими. Виникає потреба вдосконалення та розширення дослідження цієї проблематики. Світовий досвід нагромадив значну кількість методів та прийомів інноваційно-інвестиційного аналізу, але їх застосування у вітчизняних умовах є проблемним, бо самі вони потребують подальшого вдосконалення. На думку автора, слід приділяти більшу увагу дослідженню напрямків розвитку інноваційної діяльності та формуванню механізмів управління на рівні конкретних підприємств, з урахуванням їх особливостей, розробки програм стратегічного розвитку підприємництва, вдосконалення системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційної діяльності підприємства, що сприяє формуванню оцінки розвитку потенціалу промисловості Одеського регіону взагалі.

Мета роботи полягає у дослідженні питань систематизації інструментальної бази стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства та розробки стратегічних програм розвитку підприємництва; аналізу особливостей інвестиційного контролінгу бізнес-процесів підприємств; розробці програмно-методологічних підходів щодо реалізації управлінської та контрольної функції; розробці узагальненої концептуальної моделі стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нові підходи, що потрібні активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, на думку автора, мають спиратися не лише на теоретико-методологічний базис стратегування та його управлінський інструментарій різної природи, а й на власну архітектоніку, новітні механізми інноваційного розвитку та його інвестиційного забезпечення, та компетентнісні засади стратегування.

Теоретичний базис потрібний, оскільки він визначає, по суті, нові правила, об'єкти та інструменти активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств та її стратегування утворюють:

- *відомий категорійно-понятійний апарат, адаптований для аналітико-облікових цілей стратегування*. *Інновацію* для промислового підприємства визначено як кінцевий результат інноваційного процесу, що отримав своє втілення у вигляді нового або удосконаленого конкурентоспроможного продукту або послуги на ринку, що використовується у діяльності; *інвестиція* має подвійне визначення: фінансове як система економічних та інших відносин з приводу кругообігу капіталу, авансованого у вигляді грошових, майнових, інноваційних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання позитивних результатів; економічне – як витрати на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу;

- *запропоновані дефініції,* потрібні для цілей дослідження*: активізація розвитку промислового підприємства,* до складових якої віднесено методи, форми та механізм фінансування, а також інвестиційне проектування на базі бюджетування та прогнозування грошових потоків а до складових активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств – використання сучасних інноваційних форм і методів інвестування на тлі принципу діджиталізації; *стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств* – як керований безперервний процес ефективного інноваційно-інвестиційного розвитку у системній ієрархічної консолідації стратегічного планування та прогнозування, інвестиційного проектування, управлінського аналізу, бюджетування за центрами фінансової відповідальності, розподілом економічної та фінансової інформації, диференційованого моделювання за цільовими прогнозними результатами, адміністрування оцінки ефективності проектів, супроводження та їх реалізації з використанням комплаєнс-контролю;

- *теоретико-методологічні засади інвестиційного проектування* як базового процесу в управлінні інноваційним розвитком підприємств крізь призму класифікаційних ознак, принципів, ранжування, які розширюють його вплив на інвестиційний процес з концептуально-методологічного рівня на інструментально-технологічний. Головним аргументом на користь цього є наявність у інвестиційного проектування чіткого обліково-аналітичного та інформаційно-аналітичного методичного інструментарію, який дозволяє оцінити всі складові інноваційно-інвестиційного розвитку та інвестиційного проекту на

відповідність заданим критеріям. *Основні завдання фінансово-економічних розрахунків в інвестиційному проектуванні* – це ефективне здійснення інвестиційної діяльності, проектний аналіз, обґрунтоване управління фінансами;

- запропоноване *бачення: а) організаційно-економічного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств, де зовнішніми економічними системами управління інвестиційною діяльністю* є державні системи: фінансова, кредитна, оподаткування, платежів за виробничі та природні ресурси, економічних стимулів і санкцій, цін; б) *стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства* – як частину стратегування всього процесу розвитку та типовий об'єкт для бюджетування, методологія якого застосовна до всіх процесів активізації на рівні підприємства, включаючи й інноваційно-інвестиційний розвиток [4, с. 109–118];

- *робоча гіпотеза дослідження,* за якою системне запровадження в управлінні промисловим підприємством стратегування активізації його інноваційно-інвестиційного розвитку підвищуватиме результативність інноваційно-інвестиційного розвитку та економічну ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності.

Методологічний базис процесу стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств, формування його концептуальної моделі та складових утворює наступне:

- *бюджетування інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства* як процес розробки, виконання, контролю і аналізу фінансового плану інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства, що охоплює всі сторони інноваційно-інвестиційної діяльності та інвестиційного проектування, дозволяють зіставити понесені витрати та отримані результати у фінансових термінах на майбутнє і за окремими періодами;

- *методологія управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства* як системне використанні традиційних та новітніх методів фінансово-економічних розрахунків, до яких віднесено: інвестиційний, фінансово-інвестиційний та маркетинговий аналіз, метод дисконтування щодо оцінки інвестиційних проектів етапів. Сукупність їх певних видів, прийомів та методів складатиме методолого-методичні засади аналітичного блоку в стратегуванні активізації інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства;

- *критерії ефективності активізації інноваційно-інвестиційного розвитку, що охоплюють чотири полюси стратегічного управління:* механізм внутрішньої координації, процедур стимулювання, системи інформації, структури прийняття рішень. *Параметрами ефективності* визнані найбільш важливі параметри функціонування промислового підприємства, що мають бути досягнути за результатами інноваційно-інвестиційного розвитку, які дозволяють оцінити якість розвитку і досягнення його цілей, заявлених підприємством;

- *адміністративний метод управління*, оскільки *адміністрування як процес* забезпечує чіткий розподіл обов'язків в апараті управління, додержання правових норм і повноважень у вирішенні питань господарської діяльності. На стратегічному рівні управління *адміністрування* стосується саме процесу формування та реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку, тобто процесу її стратегування методами контролювання процесів, процедур, виконавців;

- *методів прогнозування, програмування і моделювання,* що відносяться до методів розробки і здійснення адміністрування, проте їхнє застосування у стратегуванні для активізації інноваційно-інвестиційного розвитку вимагає використання більш складного науково-практичного інструментарію у вигляді похідних, комбінованих утворень, що складаються з методів аналізу, проектування, конструювання та розробки форм, структур і процедур;

- *економічного трактування стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку* як системи забезпечення конкурентних переваг підприємства в умовах комплаєнс-контролю та сучасної інструментально-технологічної бази моделювання стратегії розвитку підприємства.

Архітектоніку стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства можна подати змістовно або структурно-логічною схемою. *У першому випадку під архітектонікою стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства* можна розглядати стійкий взаємозв'язок складових інноваційно-інвестиційного розвитку, який відповідає його внутрішній сутності, надає йому цілісності та гармонійності й забезпечує ефективне формування інноваційного потенціалу, накопичення та використання інноваційно-інвестиційних ресурсів. За даного підходу термін «архітектоніка стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства» описує *принципи побудови механізму стратегування та відповідного процесу*, дає змогу визначати його загальну динаміку, вектори розвитку та напрями змін для досягнення результатів.

У процесі стратегування ухвалюються рішення не тільки щодо того, що потрібно зробити, щоб ефективно управляти (тобто за функціями управління); але і як слід впливати на активізацію інноваційно-інвестиційного розвитку (об'єкт управління), за допомогою яких інструментів та методів, щоб отримати максимальну віддачу задіяних інвестиційних ресурсів, реалізовуючи інноваційний розвиток. При цьому управлінські рішення спираються на відповідні базові положення, загальні правила, основоположні ідеї й орієнтири (тобто *принципи управління*), які:

- визначають риси реальної управлінської практики на підприємстві;

- формулюють вимоги до стратегічного управління підприємством: до якісних та кількісних характеристик апарату управління, функцій, організаційної структури, процесу та механізму управління.

Загальні принципи стратегування як частині стратегічного управління підприємством повинні задовольняти такі вимоги [5; 6]: відображати загальні положення, властиві організаціям різних типів і видів; відповідати законам розвитку природи, суспільства та бізнесу.

Особливостями розробленої концептуальної моделі є (рис. 1):

- врахування багатоаспектності стратегування та соціально-економічної природи активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства;
- функціональне інтегрування, яке поєднує планування, прогнозування, аналізування та контролювання ще й на інструментальному рівні процес;
- посилення дієвості організаційно-економічного механізму стратегування за рахунок використання сучасних інноваційних інструментів інвестування проектів: краудфандінг, краудсорсінг, краудінвестінг.

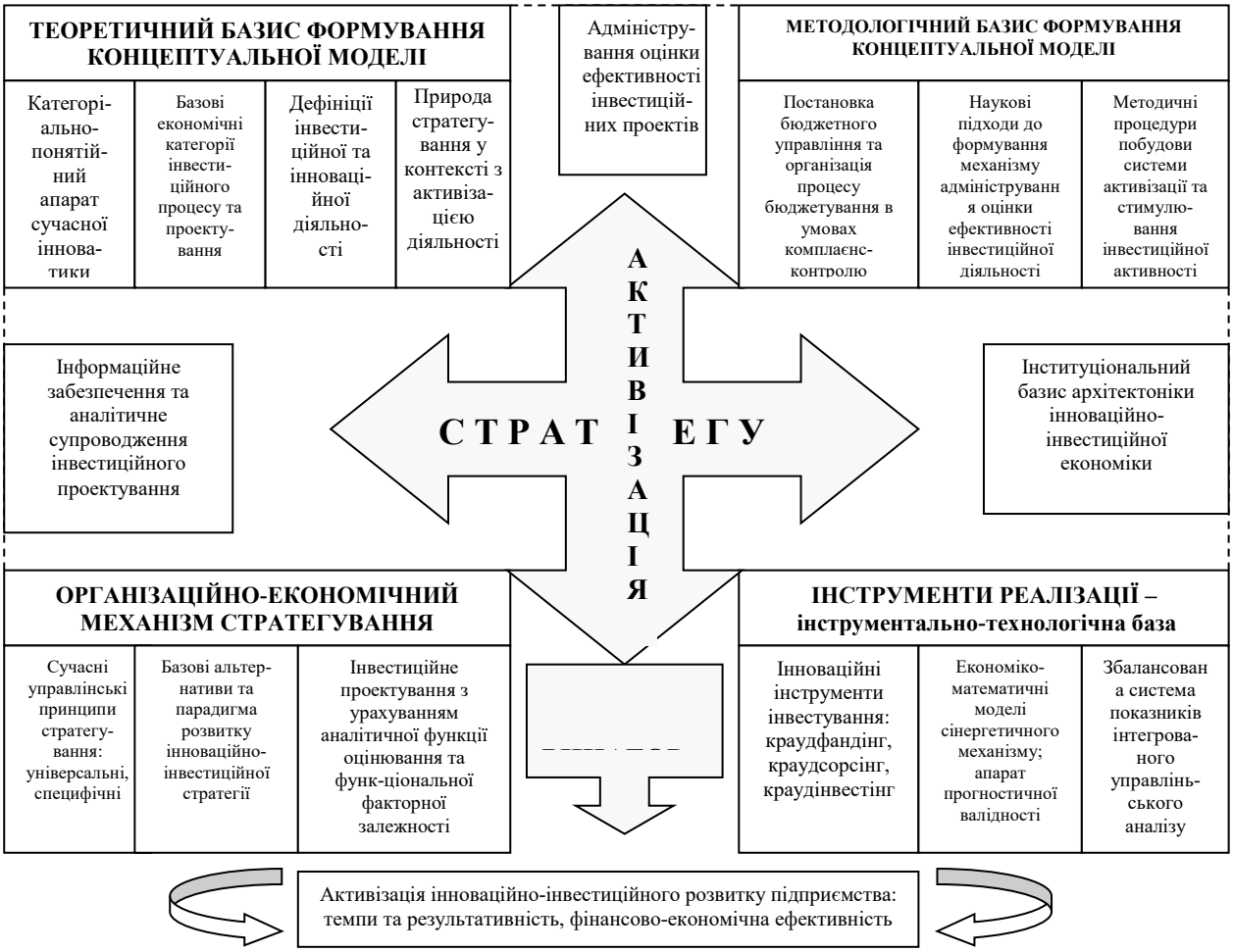


Рис. 1. Узагальнена концептуальна модель стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства
(джерело: власна розробка)

Новітні механізми інноваційного розвитку та його інвестиційного забезпечення – це організаційно-економічні інструменти інвестування, застосовні для активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства. Вітчизняні промислові підприємства зіштовхуються частіше з проблемами інвестування великих та тривалих, ніж малих та коротких інноваційно-інвестиційних проектів, що мають на меті виведення інноваційної продукції на ринок, проведення певних досліджень, впровадження інноваційних технологій. Альтернативами для залучення коштів у такі проекти для них є отримання кредиту в банках, пошук великих інвесторів, залучення фінансів з венчурних фондів. Але в українських реаліях кредитування є фінансово найгіршим для підприємства способом залучення інвестицій: ставки відсотку високі, політика нестабільна, умови позики великих сум важкі для позичальника, і в разі провалу проекту його ініціатор може опинитися в ситуації необхідності виплати великого боргу, швидко зростаючого через штрафи за прострочення.

Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств та вихід на світовий простір потребує сучасне інструментальне підґрунтя, нові сучасні управлінські технології, а саме: краудінвестінг, краудсорсінг, краудфандінг, імпактінвестінг тощо. На Україні у підприємницької діяльності останнє роки

використовуються нові інноваційні форми інвестування та підприємства мають намір до розширення використання різних інвест-платформ, що покращую веденню міжнародного бізнесу [7, с.1–11].

Програмні та методологічні питання інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства слід розглядати в такій послідовності: ідентифікація визначення об'єкта і предмета → цілей і принципів аналізу → розробка системи показників → вибір джерел інформації → вибір методів та моделей аналізу → визначення способів використання результатів.

З цього випливає, що *система аналітичних інструментів інтегрованого управлінського аналізу, придатна для стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства*, має містити:

- об'єкт і предмет, цілі і принципи інтегрованого управлінського аналізу, їх висвітлено раніше;
- систему показників інтегрованого управлінського аналізу, здатну висвітлити три складові стратегування (інноваційну, інвестиційну, стратегічну) та придатна для стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства;
- джерела інформації, необхідні для здійснення процедур адміністрування та безпосередньо інтегрованого управлінського аналізу у стратегуванні;
- методи та моделі аналізу, застосовні до стратегування;
- способи використання результатів інтегрованого управлінського аналізу.

Система показників інтегрованого управлінського аналізу, придатна для стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства, має охопити інноваційну, інвестиційну, стратегічну складові стратегування. Тому вона має бути розгорнутою.

Принципово погодившись з думкою Н. Ілишевої, С. Крилова, що «серед різноманітних показників інноваційної діяльності пріоритет повинен бути відданий показникам науково-технічного рівня, конкурентоспроможності, якості, комплексності і комерційної привабливості інновацій» [8, с.121], пропонується також:

- розглядати інші показники по однорідних групах (виходячи із локального інтегрованого управлінського аналізу);
- по-друге, диференціювати аналітичні показники по трьох стадіях інноваційної діяльності, які охоплюють інноваційний процес у повному обсязі: створення інновацій, освоєння інновацій і стадія отримання результатів інноваційної діяльності.

На наш погляд, актуальними заходами щодо активізації інвестиційно-інноваційних процесів є:

- введення державного замовлення за цільовими бюджетним фінансуванням на впровадження пріоритетних інновацій;
- перехід від залишкового до програмно-цільовим принципом фінансування і планування науково-технічної сфери, безпосередньо пов'язаного з можливостями бюджету і чітким дотриманням запланованих лімітів;
- зменшення залежності від імпорту за допомогою створення вітчизняних аналогічних зразків продукції і виробництв;
- адаптація вітчизняного інноваційного законодавства до кращих світових нормативів і правил;
- розширення міжнародного співробітництва в науково-технічній сфері;
- законодавче забезпечення державного страхування інноваційних ризиків та механізму компенсації витрат, пов'язаних з патентуванням об'єктів інтелектуальної власності;
- податкове стимулювання інновацій через зниження податкових ставок, впровадження податкових канікул, введення пільгового оподаткування як установ і організацій, так і фізичних осіб, що займаються інноваційною діяльністю;
- збереження висококваліфікованого науково-технічного і виробничого потенціалу через удосконалення системи оплати праці, підвищення його реального рівня до середньоєвропейського показника, поліпшення системи соціального захисту освітніх і наукових кадрів, модернізації системи освіти і зміцнення її матеріально-технічної бази [9, с.1–6];
- організація надійної фінансово-кредитної системи, яка сприятиме забезпеченню фінансовими ресурсами банків і кредитних установ, що надають довгострокові кредити для реалізації інноваційних проектів, створення банку реконструкції та розвитку, а також іпотечного банківського кредитного установи;
- вдосконалення системи трансферту технологій і оцінки об'єктів інтелектуальної власності;
- проведення міждисциплінарних науково-технічних робіт, створення державного центру по їх організації та координації, а також широкої мережі впроваджувальних інноваційних структур усіх рівнів − ланцюгів трансферту інноваційного продукту у виробництво;
- забезпечення широкого доступу до автоматизованих баз даних науково технічної інформації і створення відповідних інформаційних структур;
- початок роботи маркетингових компаній (підприємств) з прогнозного аналізу форсайтних досліджень і технологічних передбачень;
- проведення постійного моніторингу інноваційних процесів і оперативного реагування держави на особливості їх зміни.

Як бачимо, для сучасної України питання інноваційного розвитку на макро- і мікроекономічному рівнях стають все більш актуальними. це обумовлено головним чином розумінням позитивної ролі

інновацій для виходу України зі складної економічної ситуації. Сучасний стан економіки України потребує вирішення багатьох кардинальних проблем і насамперед розроблення політики інвестиційного контролінгу у міжнародному бізнесі та виходи країни на нові міжнародні ринки. Успішне проведення ринкових реформ в Україні неможливе без ефективної інноваційно-інвестиційної політики, перебудови економіки з метою створення сприятливого інвестиційного середовища. Це робить проблему формування та розвитку інвестиційних ресурсів, механізму фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств та держави, інвестиційного контролінгу у міжнародному бізнесі надзвичайно актуальною.

Інвестиційний контролінг – це система методів та інструментів, яка спрямована на підтримку інвестиційного менеджменту, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг.

Контролінг інвестиційних проектів включає в себе систему моніторингу, оцінки і контроль інвестиційних проектів з метою формування управлінських рішень. Інвестиційна діяльність характеризує процес обґрунтування та реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу (особливо іноземного), спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства. Іноземні інвестиції більш цікаві за обсягами та можливостями, але потребують ще більшого обґрунтування та доцільності впровадження інвестиційних проектів

Система інвестиційного контролінгу являє собою синтез елементів інвестиційного моніторингу та аналізу, планування і контролю, реалізація яких забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійснені стратегічного управління інвестиційним процесом у міжнародному бізнесі [10, с.664].

Взагалі, інструментарій контролінгу можна класифікувати за двома критеріями: сфери застосування − які завдання допомагає вирішити даний інструмент (табл. 1); періоду дії − оперативний або стратегічний.

Таблиця 1

Інструментарій контролінгу за сферами застосування

Сфера застосування	Інструментарій
Система управлінської звітності:	− звіти про господарську діяльність, зокрема зведені; − облікові форми та показники управлінського обліку; − методи аналізу звітності; − звіти міжнародної діяльності (валютно-фінансові операції)
Організація потоків інформації	Система документообігу, карта бізнес-процесів
Планування	Аналіз і оптимізація обсягу замовлень, ABC-аналіз, аналіз точки беззбитковості, ступінчастий розрахунок сум покриття, аналіз вузьких місць, методи аналізу інвестиційних проектів, маржинальний аналіз, методи розрахунку комісійних винагород, функціонально-вартісний аналіз, методи логістики, аналіз життєвого циклу продукту, SWOT-аналіз, бюджетування, визначення цільових витрат, методи лінійного програмування тощо.
Моніторинг і контроль	Система раннього попередження, аналіз розривів, контроль відповідності фактичних показників плановим, аналіз витрат за центрами обліку і звітності

Таким чином, розглядаючи концепцію контролінгу в умовах глобалізації економічних процесів, необхідно виявити ступінь віддзеркалення контролінгу в системі міжнародних норм і стандартів як одній з передумов створення такої системи управління на підприємствах України. Контролінг у системі міжнародних норм і стандартів визначається як «управлінський облік», метою якого є підвищення якості управлінського обліку в глобальному масштабі. Також передумовами створення системи контролінгу є посилення міжнародної конкуренції, нестабільність навколишнього середовища.

Створюючи систему інвестиційного контролінгу у міжнародному бізнесі необхідно перш за все чітко структурувати компанію. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що економічні перетворення, що відбуваються в українській економіці, створюють умови для розвитку підприємств у міжнародному масштабі на підґрунті інвестиційного контролінгу.

Інвестиційна активність підприємств являє собою показник регіонального розвитку і є характеристикою ступеню інтенсивності інвестиційних процесів в регіоні. З урахуванням специфіки умов і факторів розвитку оцінюваного регіону, і спрямована на виявлення та ефективне використання інвестиційних ресурсів регіону.

Для розробки методичного інструментарію оцінки рівня інноваційно-інвестиційної активності підприємств у регіоні була проведена систематизація існуючих способів оцінки рівня інвестиційної активності на різних рівнях правління. Результати проведеного дослідження дозволити виділити наступні підходи до оцінки інноваційно-інвестиційної активності регіону, які базуються на використанні методів оцінки ефективності інвестиційних проектів:

− підходи, засновані на методі порівняння в середині регіону, що дозволяють оцінювати рівень інвестиційної активності окремих галузей;

− підходи, засновані на методі міжрегіонального порівняння, що дозволяють розрахувати інвестиційну активність і порівняти її показники між окремо взятими регіонами;

− визначення рівня інвестиційної активності регіону на основі оцінки стану і функціонування основних фондів в економіці регіону;

− підходи, засновані на оцінці ресурсної складової та фактично здійснених інвестиціях;

− підходи, засновані на оцінці інвестиційної привабливості, інвестиційного клімату, інноваційного потенціалу регіону .

Висновки. Дослідження особливостей та активізаційних програм щодо формування інвестиційного механізму в регіоні у контексті з оцінкою механізмів залучення іноземних інвестицій в Україну дала змогу зробити наступні висновки:

1. Дослідження інвестиційної привабливості України дають змогу визначити, що обсяги залучення іноземних інвестицій в економіку України у 2016 році складають майже 58,2 млрд дол. США. Хоча Світовий банк оцінює потреби України в інвестиціях у більш ніж 100 млрд дол. США. До основних країн-інвесторів належить Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Велика Британія, Віргінські острови, Франція, Швеція. Проаналізувавши географічну структуру іноземних інвестицій, зазначаємо, що одними з найбільших країн-інвесторів є Кіпр та Віргінські острови (Британія), які відомі в світі як офшорні зони, що надають значні податкові пільги. Цей факт наводить на думку, що, можливо, відбувається повернення українського капіталу із-за кордону. Дане припущення стає більш зрозумілим, якщо проаналізувати структуру розподілу іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) з України в країни світу. Іноземні інвестори у 2016 році намагалися вкласти свої ресурси у ті галузі економіки України, які характеризуються швидким обігом капіталу. Так, майже 32% іноземних інвестицій направлено у фінансовий та страховий сектор економіки, більше 30% – в промисловий сектор, з них майже 28% – у переробну промисловість, дещо скорочується обсяг фінансування у операції з нерухомим майном оренди, інжинірингу і становили у 2016 році 7,4%, в торгівлю направлено 11,5%, 2,6% – у будівництво, 2,7% – у діяльність транспорту, лише 1,4% – у сільське господарство та вперше за останні роки понад 5% – у професійну, наукову та технічну діяльність.

2. Досліджуючи розвиток інвестиційної діяльності промислових підприємств Одеського регіону за наведені періоди дослідження та критеріями обліку, слід відокремити *наступні узагальнення*:

− інвестиційну привабливість підприємств Одеського регіону у 2002–2017 рр. можна висвітлити високими динамічними темпами розвитку й обсягами залучення прямих іноземних і вітчизняних інвестицій;

− кінець 2008 р. – початок 2009 р. характеризуються впливом фінансово-економічної кризи, зниженням інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, зменшенням обсягів прямих іноземних та вітчизняних інвестицій, кількості реалізованих інвестиційно-інноваційних проектів;

− при ранжуванні підприємств за інвестиційною привабливістю протягом 2010–2016 рр. слід відокремити наступні види економічної діяльності: промисловість, транспорт, оптова та роздрібна торгівля, при цьому, з достатньо високим потенціалом залишаються сфери готельного та ресторанного бізнесу у зв’язку із проведенням в Україні Євро-2012;

− інвестиції в основному сконцентровані в м. Одеса та прилягаючих до неї адміністративних районах, передусім в тих, де розміщені морські порти.

3. Обґрунтовано, що Одеський регіон володіє достатніми ресурсами для того, щоб зацікавити іноземного інвестора та є привабливим регіоном для інвестування.

4. Аналіз виконання стратегії економічного і соціального розвитку Одеського регіону за 2014–2017 рр. довів, що Стратегія соціального-економічного розвитку Одеси до 2022 року (актуалізована), затверджена рішенням Одеської міської ради від 07.12.2016 року №1321-VII, [57], виступає головним довгостроковим послідовним Планом розвитку міста та визначає основні напрямки, цілі та завдання.

Основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств та організацій (близько 62,5%), на кошти державного та місцевих бюджетів припадає відповідно 2,1% та 3,5% усіх інвестицій. У розрізі інвестиційно-привабливих видів економічної діяльності найбільшу зацікавленість іноземних інвесторів привертають підприємства:

− промисловості – 25,8% від загального обсягу прямих інвестицій (акціонерного капіталу) міста;

− транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності – 20,7%;

− операцій з нерухомим майном – 16,7%;

− будівництва – 10,0%.

− фінансової і страхової діяльності – 3,8%.

5. Зауважено, що обласна влада проводить активну роботу в напрямку залучення прямих іноземних коштів та створення позитивного іміджу регіону. Результати проведеної у регіоні роботи знайшли своє відображення в тому, що за результатами дослідження інвестиційної привабливості регіонів України, що проводилось Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Держінвестпроекту України.

6. Інвестиційна політика місцевих органів влади Одеського регіону здійснюється з урахуванням наступних завдань:

− реалізації регіональної політики економічного і соціального розвитку;

− проведення структурних змін, а також регіональної інвестиційної та інноваційної політики;

− аналізу діяльності об'єктів державної власності, що підпорядковані обласній державній адміністрації тощо.

У цілому, проведений аналіз за обраною проблематикою дослідження забезпечує аналітичною базою здійснення інтегрованого управлінського аналізу розвитку вітчизняних підприємств промисловості у конкурентному середовищі, дозволяє оцінити інноваційний потенціал підприємств промисловості.

Література

1. Сухарев О.С. Синергетика инвестиций : учеб.-метод. пособие / О.С. Сухарев, С.В. Шманёв, А.М. Курьянов ; под. ред. О.С. Сухарева. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 368 с.

2. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології : [моногр.] / Н.А. Хрущ. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 300 с.

3. Хрущ Н.А. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : [моногр.] / Н.А.Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 309 с.

4. Karpenko L.N. Modernization in the administration management decisions of innovative development of industry enterprises / L.N. Karpenko // Economy and management: collection of scientific works. – Vinnitsa, 2016. − V. 1 (21). − P. 109–118.

5. Яковлєв А.І. Оцінка ефективності нововведень при сучасному характері економічних процесів / А. І. Яковлев // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 10–22.

6. Григорук П. М. Інформаційна модель процесу прийняття рішення / П. М. Григорук, С.С. Григорук // Актуальні проблеми економічної кібернетики : колективна наукова монографія / за ред. О.Ю. Чубукової, Л. І. Антошкіної, Н. В. Геселевої. – К. : ВД «Стилос», 2012. – С. 154–171.

7. Tetiana, H., Karpenko, M.L., Olesia, F.V., Yu, S.I. & Svetlana, D. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. Academy of Strategic Management Journal, 17(2), 1-11.

8. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом. / Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков, Е. Глухов, Е. Бреслав. – 2-е изд., доп. – СПб : Питер, 2011. – 480 с.

9. Tetiana, H., Maryna, C., Lidiia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. Academy of Strategic Management Journal, 17(3), 1-6.

10. Voronzhak Pavlo. Base alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration. In Lidiia Karpenko, Pavlo Voronzhak (ed). Proceedings of the 4 th International Conference on European Integration 2018. Ostrava: VSBTechnical University of Ostrava, 2018, pp. 659-668. ISBN 978-80-248-4169-4, ISSN 2571-029X

References

1. Sukharev O.S. Synerhetyka ynvestytsyi : ucheb.-metod. posobye / O.S. Sukharev, S.V. Shmanëv, A.M. Kurianov ; pod. red. O.S. Sukhareva. – M. : Fynansy y statystyka; YNFRA-M, 2011. – 368 s.

2. Khrushch N.A. Investytsiina diialnist: suchasni stratehii ta tekhnolohii : [monohr.] / N.A. Khrushch. – Khmelnytskyi : KhNU, 2004. – 300 s.

3. Khrushch N.A. Korporatyvne upravlinnia v Ukraini: protsesy formuvannia ta rozvytku : [monohr.] / N.A.Khrushch. – K. : Kafedra, 2012. – 309 s.

4. Karpenko L.N. Modernization in the administration management decisions of innovative development of industry enterprises / L.N. Karpenko // Economy and management: collection of scientific works. – Vinnitsa, 2016. − V. 1 (21). − P. 109–118.

5. Iakovliev A.I. Otsinka efektyvnosti novovveden pry suchasnomu kharakteri ekonomichnykh protsesiv / A. I. Yakovlev // Finansy Ukrainy. – 2007. – № 7. – S. 10–22.

6. Hryhoruk P. M. Informatsiina model protsesu pryiniattia rishennia / P. M. Hryhoruk, S.S. Hryhoruk // Aktualni problemy ekonomichnoi kibernetyky : kolektyvna naukova monohrafiia / za red. O. Yu. Chubukovoi, L. I. Antoshkinoi, N. V. Heselevoi. – K. : VD «Stylos», 2012. – S. 154–171.

7. Tetiana, H., Karpenko, M.L., Olesia, F.V., Yu, S.I. & Svetlana, D. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. Academy of Strategic Management Journal, 17(2), 1-11.

8. Dobrovolskyi E. Biudzhetyrovanye: shah za shahom. / E. Dobrovolskyi, B. Karabanov, P. Borovkov, E. Hlukhov, E. Breslav. – 2-e izd., dop. – SPb : Pyter, 2011. – 480 s.

9. Tetiana, H., Maryna, C., Lidiia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. Academy of Strategic Management Journal, 17(3), 1-6.

10. Voronzhak Pavlo. Vase alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration. In Lidiia Karpenko, Pavlo Voronzhak (ed). Proceedings of the 4 th International Conference on European Integration 2018. Ostrava: VSBTechnical University of Ostrava, 2018, pp. 659-668. ISBN 978-80-248-4169-4, ISSN 2571-029X

Рецензія/Peer review : 22.08.2018
Надрукована / Printed : 04.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 338.242.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-143-146

ОРЛОВА-КУРИЛОВА О. В.
Луганський національний аграрний університет, м. Харків

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

В статті визначено, що різноманітні підходи до визначення інноваційного потенціалу системи зумовлюють наявність значної кількості підходів до методів його оцінювання, які потребують конкретизації відповідно до цілей дослідження. Зазначено, що інноваційний потенціал характеризується як системний показник, що відображає ступінь готовності і здатності системи здійснювати трансформацію існуючих ресурсів в продукти або послуги, що здатні задовольняти наявні або знову виникаючі потреби ринку. З'ясовано, що інноваційний потенціал і обґрунтований вибір методів його оцінювання стають сьогодні вирішальними факторами конкурентоспроможності соціально-економічних систем. Конкретизовано необхідність розробки інтегральної узагальнюючої оцінки інноваційного потенціалу системи.

Ключові слова: інноваційний потенціал, економічний потенціал, національний продукт, людський інтелектуальний потенціал, господарська система, індекс науково-технічного потенціалу, ресурсний підхід оцінки інноваційного потенціалу, розподільчий кластер, метод функціонально-вартісного аналізу, конкурентоспроможна інновація, управлінські рішення, нововведення, адаптація.

ORLOVA-KURILOVA O.
Luhansk National Agrarian University, Kharkiv

THE MODERN METHODS OF EVALUATION OF INNOVATIVE POTENTIAL

In the article it is determined that various approaches to the definition of the innovative potential of the system determine the presence of a significant number of approaches to the methods of its evaluation, which need to be specified in accordance with the objectives of the study. It is noted that the innovation potential is characterized as a system indicator that reflects the degree of readiness and ability of the system to transform the existing resources into products or services that are capable of meeting existing or emerging needs of the market. It is revealed that the innovative potential and the justified choice of methods for its evaluation become today the decisive factors of the competitiveness of socio-economic systems. The necessity of elaborating an integrated generalizing assessment of the innovation potential of the system is specified. The results of the conducted research confirm that the innovative potential and valid choice of methods for its evaluation are now decisive factors of the competitiveness of social and economic systems. At the same time, the assessment of innovation potential, taking into account the present conditions, is one of the main ways of identifying the volume and significance of innovative resources, as well as the economic result of their effective use in the process of creation and dissemination of innovation with a view to choosing further directions of innovation development that will ensure the transition of the socio-economic system on a qualitatively new level of innovation development. According to the results of the comparative characteristics of the methods of assessing innovation potential, it has been determined that the universal method for evaluating the innovation potential has not been developed at this time. Only by applying the methods in the complex, it is possible to achieve a sufficiently complete and detailed analysis of the innovation potential.

Keywords: innovation potential, economic potential, national product, human intellectual potential, economic system, index of scientific and technical potential, resource approach for assessing innovation potential, distribution cluster, method of functional and cost analysis, competitive innovation, management decisions, innovations, adaptation.

Постановка проблеми. Стале функціонування ринкової економічної системи передбачає динамічний розвиток інноваційного потенціалу, який є концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності. При цьому з метою визначення необхідної частки інноваційного потенціалу, яка спроможна забезпечити ефективне функціонування системи, необхідною є комплексна та системна оцінка інноваційного потенціалу як на рівні окремих суб'єктів господарювання, так і на рівні національної, міжгалузевої або регіональної економіки. Розгалужені підходи до визначення інноваційного потенціалу зумовлюють наявність значної кількості підходів до методів його оцінювання, які потребують конкретизації відповідно до цілей дослідження, джерел одержання аналітичної інформації та урахування функціональних взаємозв'язків між основними інноваційними показниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики оцінки інноваційного потенціалу є досить розповсюдженою у науковому світі. Зокрема О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, І.Т. Балабанов, Т.А. Бєльчік, В.М. Геєць, В.П. Завлін, С.М. Ілляшенко, Л.С. Матюшева, В.О. Калишенко, О.І. Олексюк, І.М. Репіна, В.С. Савчук, А.П. Стариков, О.С. Федорівна, І.А. Фесенко, Д.С. Чуйкова, Л.К. Шаміна, Ю.С. Шипуліна тощо запропонували власні підходи до оцінки інноваційного потенціалу. Проте більшість підходів містять фрагментарний, уривчастий або застарілий комплекс оцінювання та не мають системного, узагальненого та сучасного підходу оцінки інноваційного потенціалу, що значно ускладнює визначення детермінант щодо його формування та використання.

Метою статті є узагальнення існуючих методів оцінювання інноваційного потенціалу з урахуванням сучасних реалій функціонування ринкової економічної системи.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний потенціал – це системний показник, що відображає ступінь готовності і здатності системи здійснювати трансформацію існуючих ресурсів в продукти або послуги, що здатні задовольняти наявні або знову виникаючі потреби ринку. Інноваційний потенціал

відображає здатність системи до перспективно-прогресивного розвитку переважно за рахунок внутрішніх можливостей. Крім того, з нашої точки зору, термін «інноваційний потенціал» є частиною більш загального поняття «економічний потенціал». Найчастіше в науці і практиці інноваційний потенціал розглядається як сукупність різних видів ресурсів і потокових процесів (включаючи резерви ефективності), які необхідні для реалізації інноваційної діяльності. Разом з тим, найбільш повно інноваційний потенціал можна аналізувати як об'єктивну необхідність ефективного використання ресурсів в умовах забезпечення гнучкого розвитку системи на ринку. Гнучкий розвиток в даному випадку виступає основою для забезпечення і підвищення інноваційного потенціалу будь-якої функціонуючої системи.

Під інноваційним потенціалом розуміється активна частина відтворення, що бере участь у створенні національного продукту і накопиченні національного багатства шляхом розвитку людського інтелектуального потенціалу, нагромадження основного капіталу і фондів, раціональної експлуатації і охорони природного комплексу за допомогою інтеграції науки, інновацій, фінансових коштів і реалізації індустріально-будівельних об'єктів. Якість і обсяги інноваційного потенціалу характеризуються не тільки розвитком освіти і науки, науково-технологічною структурою виробництва, фінансовою та відтворювальною складовою інвестицій, а й структурою валового внутрішнього продукту за часткою в ньому наукоємності та національного багатства або за змістом в його елементах інновацій. Економічний зміст інноваційного потенціалу характеризується усією сукупністю економічних відносин з мобілізації факторів інновацій в процесі відтворення основного капіталу та раціонального продукту на всіх структурних рівнях економіки [1].

Зауважимо, що інноваційний потенціал має бути пов'язаний з певним рівнем (об'єктом) економічної системи і не може бути інноваційним потенціалом взагалі. Тому дефініцію «інноваційний потенціал» пов'язують з певним рівнем системи (суб’єкт господарювання, галузь, регіон, національна економіка, світова економіка тощо). Для підвищення ефективності керування інноваційним розвитком підприємств, галузей і комплексів розглядається співвідносність інноваційних потенціалів держави, регіону, галузі та окремого суб’єкта господарювання [2]. Інноваційний потенціал регіону розуміється нами як сукупна спроможність генерації, за конкретних умов, інноваційного розвитку галузей господарської системи в межах конкретної території. Інноваційний потенціал галузі розуміється, як спроможність генерації, за визначених умов, інноваційного розвитку окремої галузі відповідно. Інноваційний потенціал суб’єкта господарювання – здатність генерації, в певному середовищі, власне спрямованого інноваційного розвитку. Тож інноваційний потенціал соціально-економічної системи країни зосереджує в собі всі інноваційні потенціали регіонів, галузей і суб’єктів господарювання, і ширше їх сукупності. Регіональний інноваційний потенціал містить деяку частину інноваційних потенціалів галузей і ширше їх. Інноваційний потенціал певної галузі містить інноваційний потенціал галузевих підприємств і ширше їх. Між потенціалами різних рівнів, як множинами, є відносини синергії, перетину або акумулювання.

Рішення наукової проблеми оцінки інноваційного потенціалу соціально-економічної системи (держави, регіону, суб’єкту господарювання тощо) об'єктивно призводить до необхідності розробки і застосування нестандартних підходів і спеціального набору метрик оцінки. Сучасні підходи до вирішення даного питання багато в чому спираються на традиційну систему статистичних показників і методів, які не завжди спрацьовують в умовах стрімкого інноваційного перетворення національних економік.

У світовій практиці економічних розрахунків міститься значний масив різних індикаторів, які оцінюють інноваційний потенціал соціально-економічних систем різних рівнів, починаючи з аналізу ресурсної складової, показників, що вимірюють знання, науково-технічний прогрес, людський капітал і закінчуючи характеристиками зовнішнього інституційного середовища.

Відомі міжнародні установи розробили різноманітні системи показників, що характеризують рівень інноваційного потенціалу соціально-економічних систем. До загальновідомих можна віднести:

1) показники інноваційного розвитку економіки (OECP), що оцінюють рівень змін функціонування економіки окремих держав;

2) індекс науково-технічного потенціалу (Всесвітній економічний форум) як частина інтегрального індикатору оцінки рівня конкурентоспроможності держави;

3) показники оцінки інноваційної діяльності Комісії європейських співтовариств (КЕС), що використовуються для порівняльного дослідження рівня активності інноваційної діяльності в країнах ЄС, США та Японії;

4) систему КАМ – Knowledge Assessment Methodology (Всесвітній банк) оцінки розвитку економіки, заснованої на знаннях.

В основу більшості зазначених підходів покладена методика оцінки інноваційного потенціалу, що базується на архітектоніці ресурсного підходу, де відображається оцінка інноваційних складових з наступним плануванням змін векторно-орієнтовних характеристик. Фактичний їхній рівень визначатиме оцінку інноваційного потенціалу керуючої системи. У контексті даного підходу конкретні оцінювані ресурси системи розглядаються як матеріальне наповнення досліджуваного об'єкта (а саме інноваційного потенціалу системи) та виступають однією з форм його існування.

Продовжуючи вище розпочаті міркування, зауважимо, що на рівні підприємств, комплексів і територій оцінювання інноваційного потенціалу може проводитися на основі розрахунку системи

показників, критеріїв або індикаторів, що включають певні складові ресурсного забезпечення системи. Зокрема під час оцінки інноваційного потенціалу Алєксєєва С.Г. пропонує враховувати науковий, технічний, фінансовий, кадровий, інформаційний потенціал; Білоусова Л.І. – виробничий, технічний, організаційний (управлінський), фінансовий потенціал; Галушко Є.С. – технічний, організаційний (управлінський), кадровий, інформаційний, матеріальний потенціал; Гриньов А.В. – інтелектуальний, маркетинговий, кадровий, матеріальний та нематеріальний потенціал; Дзюбіна А.В. – виробничий, науковий, технічний, технологічний, маркетинговий, фінансовий, кадровий, інформаційний, матеріальний потенціал; Краснокутська Н.В. – науковий, технічний, технологічний, організаційний (управлінський), фінансовий кадровий, інформаційний, просторовий потенціал; Лощина Л.В. – технічний, фінансовий, кадровий, інформаційний, ринковий (зовнішні можливості), матеріальний потенціал; Рудика О.В. – інтелектуальний науковий, технічний, технологічний, інвестиційний потенціал; Чухрай Н.І. – інтелектуальний, організаційний (управлінський), маркетинговий, кадровий, матеріальний, нематеріальний потенціал; Головатюк В. М., Соловйов В.П. – матеріально-технічний, кадровий, інформаційний, фінансовий, винахідницький, раціоналізаторський, інноваторський потенціал; Козоріз М.А., Смовженко Т.С. – потенціал системи освоєння знань; Жихор О.Б. – наявний і використовуваний потенціал (до наявного потенціалу автор відносить: забезпеченості кадрами, індекси інтелектуального капіталу, фінансової забезпеченості, інноваційної інфраструктури, матеріально-технічного оснащення; до використовуваного – охоплення підприємств інноваційною діяльністю, розподіл видів продукції та нових технологій, інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств; інтегральний індекс автором визначено як добуток наявного і використовуваного потенціалів, резерв – як їх різниця тощо); Максимов Ю. М., Сергєєв В. А., Скобєєва В. В., Баширов К. Е – кадровий, науковий, техніко-технологічний, фінансовий, результативний потенціал (що включають 17 показників) тощо [3; 4]. Гнатенко І.А. та Рубежанська В.О. за допомогою системи показників оцінюють вплив інноваційного потенціалу на ринок праці в умовах його циклічного розвитку [5].

Після розрахунку зазначених ключових показників інноваційного потенціалу автори рекомендують здійснювати розрахунок інтегрального індексу, формувати розподільчий кластер або розраховувати рейтинги розподілу системи за ступенем розвитку інноваційного потенціалу. Узагальнюючи вище наведене, зазначимо, що жоден з методів оцінювання не спроможний в повному обсязі достовірно здійснити оцінку рівня інноваційних процесів системи. У запропонованих методах існує ряд прогалин, на які ми вважаємо акцентувати увагу:

1. Показники за окремими методами не узагальнені у групи, викладені хаотично.
2. Окремі запропоновані показники дублюють та є структурними складовими одне одного.
3. Показники не враховують стадій проходження інноваційного циклу.
4. Відсутній інфраструктурно-територіальний фактор в оцінюванні.
5. Показники не враховують ментальність території або окремих соціальних груп тощо.

У наукових колах дискутується доцільність використання досить розповсюдженого методу оцінки інноваційного потенціалу, а саме – методу функціонально-вартісного аналізу (ФВА), який вперше був застосований Л.Д. Майлсом у 1947 році. Даний метод можна використовувати у виробничій системі регіону. Метод набув широкого поширення в США, Англії, Японії та інших країнах. Метод ФВА є комплексним підходом дослідження функцій об'єктів. Його доцільно застосовувати для визначення найбільш конкурентоспроможних інновацій. За допомогою ФВА можна оцінити інноваційні проекти з технічними, вартісними, естетичними та іншими параметрами. Реалізація методу передбачає виконання наступних етапів:

1. Перший етап ФВА:

a. Структуризація завдання у вигляді ієрархії з декількома рівнями: цілі - критерії - альтернативи.

b. Побудова матриць парних порівнянь елементів кожного рівня, які дозволяють виразити відносну перевагу одного об'єкту над іншим за загальною для них ознакою.

c. Визначення пріоритетних критеріїв і альтернатив по кожному з них.

2. Обчислення інтегрального вектора пріоритету $W_{T.E.}$ альтернатив за цільовим критерієм технічної ефективності.

3. Визначення витрат факторів по кожній альтернативі за допомогою вектору пріоритету $W_{в_i}$.

4. Далі розраховується співвідношення векторів $W_{T.E.}$ і $W_{в_i}$:

$$W_{T.E./З_i} = \{w_{T.E._{i1}} / w_{B_{i1}}, w_{T.E._{i2}} / w_{B_{i2}} \ldots w_{T.E._{ij}} / w_{B_{ij}} \ldots w_{T.B._{in}} / w_{B_{in}}\}^T, \quad (1)$$

де i – фактор пропонованого зниження витрат;

$j = \overline{1, n}$ – порядковий номер альтернативи;

n – число альтернатив *i*-го фактору;

$w_{T.E.}$ і $w_{в_i}$ – значення відповідних векторів $W_{T.E.}$ і $W_{в_i}$.

Отже, класичний ФВА дозволяє визначити альтернативу, яка вимагає поліпшення за техніко-економічним критерієм за допомогою вибору тієї альтернативи, якій відповідає максимальне значення $W_{T.E._i / B_i}$ вектору. Таким чином, для визначення найбільш конкурентоспроможної інновації, необхідно вибрати нововведення, що має найменше значення вектора $W_{T.E._i / B_i}$ і не потребує поліпшення.

Вважаємо, що доцільним є використовувати змінні комбінації розглянутих вище методів для оцінки інноваційного потенціалу системи, що є досить новим і зручним способом якісної і кількісної оцінки інновацій. Використання даних змінних методів при прийнятті управлінських рішень може сприяти більш швидкому просуванню інновації на ринок, ефективній реалізації і широкій дифузії інноваційної політики.

Висновки. Результати проведених досліджень підтверджують, що інноваційний потенціал і обґрунтований вибір методів його оцінювання стають сьогодні вирішальними факторами конкурентоспроможності соціально-економічних систем. При цьому оцінювання інноваційного потенціалу з урахуванням умов сьогодення є одним з основних способів виявлення обсягу і значимості інноваційних ресурсів, а також економічного результату їх ефективного використання в процесі створення і розповсюдження нововведення з метою вибору подальших напрямків інноваційного розвитку, що забезпечить перехід соціально-економічної системи на якісно новий рівень інноваційного розвитку.

За результатами порівняльної характеристики методик оцінювання інноваційного потенціалу можна зробити висновок, що універсального методу оцінки інноваційного потенціалу на даний момент не вироблено. Тільки застосовуючи методи в комплексі можливо добитися досить повного і докладного аналізу інноваційного потенціалу. Подальші наші наукові розвідки у цьому напрямі, будуть ґрунтуватися на розробці інтегральної узагальнюючої оцінки інноваційного потенціалу системи, на основі трансформації розглянутих вище методів, шляхом залучення комплексу окремих індикаторів з їх корегуванням та адаптацією до певного типу системи.

Література

1. Управління інноваційними процесами в регіонах : [монографія] / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Львівський банківський інститут НБУ ; за наук. ред. М. А. Козоріз, Т. С. Смовженко. – Львів : ЛБІ, 2006. – 263 с.

2. Максимов Ю. Инновационное развитие системы: оценка инновационного потенциала / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова, Т. Федосеева // Инновации. – 2006. – № 6 (93). – С. 53–56.

3. Касьян З. Е. Аналіз методів оцінки інноваційного потенціалу / З.Е. Касьян, Т.Є. Воронкова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3 (Т. 1). – С. 119–122.

4. Рудь Н. Т. Інноваційний потенціал регіону: нові підходи до оцінки / Н.Т. Рудь // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 140–150.

5. Гнатенко І. А. Логіка впровадження інноваційних заходів на регіональний ринок праці в умовах його циклічного розвитку / І. А. Гнатенко, В. О. Рубежанська // БізнесІнформ. – 2017. – № 8. – С. 110–115.

References

1. Management of innovation processes in the regions: [monograph] / NAS of Ukraine. Institute for Regional Studies; Lviv Banking Institute of the NBU; for sciences Ed. MA Kozoriz, T. S. Smovzhenko. - Lviv: LBI, 2006. - 263 p.

2. Maksimov Y. Innovative development of the system: assessment of innovation potential / Yu. Maksimov, S. Mityakov, O. Mityakova, T. Fedoseeva // Innovations. - 2006. - № 6 (93). - p. 53-56.

3. Kasyan Z. E., Voronkova T. E. Analysis of methods for assessing innovation potential / Z.E. Kasyan, T.E. Voronkov // Bulletin of the Khmelnitsky National University. - 2012. - № 3 (T1). - P. 119-122.

4. Rud N. T. Innovative potential of the region: new approaches to the assessment / H.T. Rud / / Regional economy. - 2011. - № 4. - P. 140-150.

5. Gnatenko I. A The Logic of Introducing Innovation Activities into the Regional Labor Market in the Context of its Cyclical Development / I. A. Gnatenko, V. O. Rubezhanskaya // BusinessInform. - 2017. - № 8. - P. 110 - 115.

Рецензія/Peer review : 09.07.2018
Надрукована/Printed : 13.09.2018
Рецензент: д. е. н., доц. Кукса І. М.

УДК 65.011.46
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-147-155

ПРОСКУРОВИЧ О. В.,
КОТ Р. М.
Хмельницький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У науковій статі досліджено стан та визначено основні напрямки підвищення конкурентоспроможності функціонування вітчизняного ринку молока та молочних продуктів в умовах євроінтеграційних процесів, систематизовано теоретичні підходи до трактування «конкурентоспроможності» та надано її авторське тлумачення, обґрунтовано основні критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства, наведено алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності за методом ефективної конкуренції. Проведено аналіз рівня та розглянуто процес економетричного моделювання конкурентоспроможності двох молокопереробних підприємств, що дозволяє оцінити вплив окремих факторів (витрат на гривню продукції, коефіцієнтів автономії та рентабельності продаж) на зміну досліджуваного показника та здійснити прогнозування рівня конкурентоспроможності на підприємстві з переробки молока.

Ключові слова: конкурентоспроможність, розвиток молокопереробних підприємств, критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства, економетричне моделювання, прогнозування рівня конкурентоспроможності.

PROSKUROVYCH O.,
KOT R.
Khmelnytskyi National University

MODELING THE COMPETITIVENESS OF DAIRY PROCESSING ENTERPRISES

The purpose of this article is to study the status, analysis and modeling of increasing the competitiveness of the dairy processing enterprise by means of economic and mathematical modelling for its further forecasting. The article analyzes the state and determines the main directions of increasing the competitiveness of the functioning of the domestic milk and dairy products market in the conditions of European integration processes, systematizes theoretical approaches to the interpretation of "competitiveness" and provides its author's interpretation, substantiates the main criteria for assessing the competitiveness of the enterprise and provides an algorithm for calculating the competitiveness coefficient for the method of effective competition. The level analysis was carried out and the process of econometric modelling of the competitiveness of two milk processing enterprises was considered, which allows to evaluate the influence of individual factors (cost of hryvnia production, autonomy coefficients and profitability of sales) on the change of the investigated indicator and to make forecasts of the competitiveness level at the milk processing enterprise.

Keywords: competitiveness, development of dairy enterprises, criteria for assessing the competitiveness of enterprises, econometric modelling, forecasting of competitiveness.

Постановка проблеми. Дослідження конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств обумовлюється можливими змінами щодо підходів ведення конкурентної боротьби за умови виходу на європейські і світові ринки молока та молокопродуктів. Посилення конкуренції відзначатиметься появою на ринку потужних іноземних виробників молочної продукції, що викличе потребу розробки комплексу заходів практичного характеру для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств. Великого значення набуває здатність утримувати та підвищувати рівень конкурентоспроможності власної продукції для забезпечення можливості перспективного зростання ринкових часток у певних сегментах. Зважаючи на посилення конкурентної боротьби між підприємствами галузі за обмежені сировинні ресурси, за ринки збуту, за споживачів, введення стандарту, що обмежує купівлю молока у населення, актуальним залишається вибір привабливих для розвитку видів продукції, ринкових сегментів та формування комплексу маркетингових конкурентних стратегій для досягнення окреслених стратегічних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний доробок у розробку теоретичних та прикладних аспектів дослідження конкурентоспроможності здійснили такі науковці: О.Б. Альохін, Г.Л. Азоев, Л.Л. Антонюк, Б.В. Буркинський, А.І. Бутенко, К.О. Васьковська, В.М. Власова, І.Н. Герчікова, Т.В. Гринько, О.О. Голубьонкова, Ф. Котлер, О.М. Котлубай, Л.М. Курбацька, Н.М. Купріна, А.О. Левицька, В.М. Лисюк, В.М. Осипов, М. Портер, Р.А. Фатхутдинов, Дж.Р. Хікс та інші [1–18]. Проте ці питання залишаються дискусійними і у сучасній економіці.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження стану, аналіз та моделювання підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства з переробки молочної продукції засобами економіко-математичного моделювання для її подальшого прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Молочна промисловість України є провідним напрямком у галузі тваринництва. Однак, у сучасних умовах, зважаючи на тривалий процес скорочення поголів'я корів в країні, на ринку намічаються якісні та кількісні зміни. Вони стосуються, здебільшого, зміни пропозиції на ринку – впровадження нових норм у сфері молочного виробництва стає причиною

послаблення позицій приватних фермерів, які не в повному обсязі та об'ємі здатні забезпечувати якість молока для молокозаводів, як це робиться на великих підприємствах. Поряд із цим, починаючи з 2016 р. на ринку спостерігається зростання виробництва продуктів з молока, вираженому в доларах США. Якщо у 2014 р. і 2015 р. грошовий обсяг цього ринку скоротився на 11,31% і 25,76% відповідно, то вже у 2016 р. спад склав усього 1,07%, а за підсумками трьох кварталів 2017 р. спостерігається зростання на 17,83% в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року [2, 7–9]. Це підтверджує адаптацію вітчизняних виробників молочної продукції після негативних явищ у вітчизняній економіці, падіння попиту, а також фізичного скорочення ринку збуту української продукції як в розрізі внутрішнього, так і ринку зарубіжжя.

Рис. 1. Динаміка виробництва молочних продуктів в Україні [11]

У структурі місткості ринку молока та молокопродуктів традиційно для продовольчих ринків України, продукція власного виробництва займає найбільшу питому вагу, а також значні обсяги власного виробництва відвантажуються на експорт. Загалом, ринок молочної продукції за результатами трьох кварталів 2017 р. збільшився на 3,1%, продовжуючи тенденцію, що почалась у 2016 р. коли місткість молочного ринку виросла на 4% [7–9]. Також відбулися зміни в розрізі обсягів та географії поставок української продукції. У структурі експорту найбільшу частку займає вершкове масло, молоко та сироватка, тоді як найбільші обсяги імпорту властиві для твердих сирів та кисломолочних продуктів. Ця тенденція викликана особливостями технологічного процесу виробництва та вартістю продукції, що робить українське масло та молоко конкурентоспроможним на міжнародних ринках в той час, коли найбільш затребуваними іноземними молочними продуктами серед вітчизняного населення є сири в середньому та дорогому ціновому діапазоні.

За останні рік найбільшими споживачами української молочної продукції стали країни СНД та країни Європи. Головними імпортерами залишаються країни Центральної та Західної Європи, обсяг якого становить 5–23 % від обсягу фонду споживання [7–9, 11]. Для розбудови в Україні конкурентоспроможного ринку виробництва молока варто розв'язати наступні задачі [13–15, 17]:

- розвиток кооперації у галузі між товаровиробниками і переробниками молочної продукції;
- створення молочарських сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, заохочення власників корів до створення міні-ферм;
- фінансове стимулювання поліпшення якості молочної продукції до стандартів ЄС;
- встановлення справедливих ринкових закупівельних цін, удосконалення фінансово-кредитної, податкової, митно-тарифної політики регулювання та впровадження сучасних технологій управління;
- впровадження інновацій у господарську діяльність щодо виробництва молока, підвищення продуктивності молочного стада в усіх категоріях господарств;
- оптимізація витрат матеріальних ресурсів у складі структури операційних витрат щодо виробництва молока;
- вихід на нові ринки та посилення присутності на них.

За 2010–2015 рр. в Україні відбулося зростання середньої ціни реалізації 1 ц молока на 58,1 % з одночасним підвищенням собівартості його виробництва на 51,9 %, що не забезпечило розширеного відтворення молочної галузі (таблиця 1) [2, 7–9, 11].

Таблиця 1

Ефективність виробництва молока вітчизняних сільськогосподарських підприємств [2, 7–9, 11]

Показники	Роки								
	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Повна собівартість, 1 ц, грн	32,9	57,4	92,1	229	264	266	303	328	348
Середня ціна реалізації, 1 ц, грн	43,6	54,2	122,5	270	313	272	341	364	427
Рівень рентабельності, %	32,5	-5,5	33,1	17,8	18,4	2,3	13,1	11,1	12,2

Отже, досягнення конкурентоспроможності функціонування вітчизняного ринку молока та молочних продуктів в умовах євроінтеграційних процесів можливе за умов застосування загальнодержавних, галузевих та конкретного господарського формування інструментів, які визначають параметри та ефективність функціонування виробництва молока. Діяльність конкретного господарюючого суб'єкта повинна покладатися на інноваційному менеджменті та сучасних маркетингових заходах, диверсифікації діяльності на рику, підвищенні зацікавленості у кінцевих фінансових результатах, створенні інтеграційних об'єднань і кооперативів, удосконаленні системи підготовки персоналу. Саме це визначатиме стан конкурентоспроможності, результативність розвитку вітчизняного ринку виробництва молока, встановлення ринкової рівноваги за якої ефективна пропозиція відповідатиме платоспроможному попиту [17].

Систематизувавши теоретичні підходи до трактування «конкурентоспроможності» подано її авторське визначення (таблиця 2): як здатність господарюючого суб'єкта досягати значних результатів у певних видах діяльності, орієнтації на зміну потреб ринку та можливості впровадження інноваційних продуктів за рахунок конкурентних переваг і диференціації товарів на місцевому, регіональному та світовому ринках. Її можна трактувати як показник потенційної здатності вести суперництво у ринкових умовах господарювання під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Найбільш розповсюдженим методом визначення конкурентоспроможності підприємств є методика, заснована на теорії ефективної конкуренції [16]. Згідно з цією теорією найбільш конкурентоспроможними є підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб як цілісної системи.

Таблиця 2

Визначення категорії «конкурентоспроможність» та її видів [1, 3, 4, 10, 12–18]

Автор	Визначення
Конкурентоспроможність	
М. Портер	обумовлений економічний, соціальний та політичний стан країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках.
	властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на рівні з аналогічними товарами, послугами або конкуруючими суб'єктами ринкових відносин, що присутні на ринку.
Т.В. Гринько	Здатність підприємства господарювати ефективніше, ніж інші підприємства-конкуренти.
О.Б. Чернега	суб'єктивна і відносна категорія, яка фіксує результати порівняння, тобто оцінює здатність задовольнити потреби на підставі встановлення ринкової привабливості продукції.
Р.А. Фатхутдинов	властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної проблеми, у порівнянні з аналогічними об'єктами, що є на певному ринку.
В.О. Василенко	здатність організації домагатись своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями діють інші підприємства.
В.Л. Дикань	особливе поєднання характеристик об'єкта, яке визначають його місце в ієрархії системи оцінок об'єктів, що до нього подібні.
О. Білорус, Ю. Мацейко	динамічний процес, де кожний конкурує з кожним.
Міжнародна конкурентоспроможність країни	
Л.Л. Антонюк	це здатність країни створити таке національне бізнес-середовище за умов вільного та справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги та займати й утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку.
Н. Гражевська	динамічна стійкість економічної системи щодо зовнішніх та внутрішніх потрясінь, її здатність забезпечувати високу якість життя населення на основі ефективної системи виробництва товарів та послуг.
О.С.Шнипко	сукупність притаманних конкретній національній економіці факторів, здатних забезпечити пропозицію товарів і послуг, виготовлених за умов застосування новітніх технологій, вільного і справедливого ринку та зростаючих доходів населення.
Економічний енциклопедичний словник	здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, продуктивності господарства й забезпечення на цій основі високо рівня життя населення.
Конкурентоспроможність регіону, області	
М. Портер	продуктивність використання регіональних ресурсів, і в першу чергу робочої сили й капіталу, у порівнянні з іншими регіонами, що характеризується величиною валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення, а також його динамікою.
Н.Я. Калюжнова	сукупність відносин з приводу мобільних ресурсів, спрямованих на досягнення конкурентного успіху і регіонального розвитку.
Всесвітній економічний форум	спроможність підтримувати високі темпи росту реального душового доходу, що вимірюється темпами росту ВВП у розрахунку на душу населення у спів ставних цінах.
Конкурентоспроможність підприємства	
Б. Карлоф	спроможність забезпечити кращу пропозицію у порівнянні з конкуруючою компанією.
Дж.Р. Хікс	порівняльна перевага по відношенню до інших фірм даної галузі у країні та за її межами.
В.М. Власова	відносна характеристика, що виражає відмінність розвитку певної фірми від конкурентних фірм за ступенем задоволення товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності, характеризує можливості і динаміку пристосування до умов ринкової конкуренції
Г.Л. Азоев	можливість ефективно розпоряджатися власними і залученими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
	є результатом її конкурентних переваг за всім спектром проблем управління компанією.
І.А. Бланк	система оціночних характеристик господарської діяльності підприємства, які впливають на результати суперництва з іншими підприємствами на споживчому ринку
Д. М. Черваньов, Л. І. Рейкова	сукупність окремих від аналогів якісних та вартісних характеристик, які забезпечують конкретні потреби споживача та визначають його успіх на ринку.

Продовження табл.. 2.

Р.А. Фатхутдинов	характеризує випуск конкурентоспроможного об'єкта та стійку фінансову діяльність фірми.
	визначає здатність об'єкта витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку.
Л.В. Балабанова	спроможність господарських одиниць ефективно функціонувати на ринку, заснованому на пропозиції товарів, що відповідають запитам і перевагам покупців за якістю, кількістю і асортиментом в необхідні терміни і на більш вигідних, у порівнянні з конкурентами.
К. Енок	перевага у ціні, швидкості постачання, дизайні і т.д., яка дозволяє фірмі забезпечувати продаж своїх товарів за рахунок конкурентів
К.О. Васьковська	здатність ефективного функціонування на споживчому ринку на більш вигідних або більш прийнятних для споживача, у порівнянні з конкурентами, умовах, що сприяє просуванню і збуту продукції на ринку через забезпечення ефективності видів його діяльності та з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища.
Конкурентоспроможність товару	
А.Н. Литвиненко, М.А. Татьянченко	характеристика товару, яка відображає його відмінність від товару конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.
О.М. Бурлаков	сукупність споживчих властивостей товару, які характеризують його відмінність від товару-конкурента за ступенем відповідності конкретним суспільним потребам, з урахуванням витрат на їх задоволення, цін.
И.Н. Герчикова	сукупність якісних та вартісних характеристик товару, які забезпечують задоволення конкретної потреби споживача.
	комплекс споживчих та вартісних характеристик якого визначає його успіх на ринку, тобто здатність даного товару бути обміняним на гроші в умовах широкої пропозиції.
В.Я. Бобров	комплекс споживчих та вартісних характеристик товару, які визначають його успіх на ринку, тобто переваги цього товару над іншими в умовах широкої пропозиції конкуруючих товарів-аналогів.
Конкурентоспроможність об'єкта	
Б.А. Райзберг	властивість, яка характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку.
Конкурентоспроможність товару чи послуг	
Б.І. Мицик	спроможність витримувати конкуренцію, тобто бути вигідно реалізованим водночас з іншими конкуруючими аналогічними товарами або послугами. Конкурентоспроможність продукції є не що інше, як можливість її успішного продажу на даному ринку в певний момент часу.

Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання ним певних ресурсів. В основі методу покладена оцінка чотирьох групових показників або критеріїв конкурентоспроможності (таблиця 3) [16–18].

Алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності здійснюється у три поступові етапи [16]:

Етап 1. Розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності суб'єкта господарювання (таблиця 3) та переведення показників у відносні величини (нормалізація змінних).

Таблиця 3

Критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства[16–18]

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці
1. Ефективність виробничої діяльності підприємства	
1.1. Витрати виробництва на одиницю продукції, грн.	Відображає ефективність витрат при випуску продукції.
1.2. Фондовіддача, грн.	Характеризує ефективність використання основних виробничих фондів.
1.3. Рентабельність товарів чи послуг, %	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товарів або послуг.
1.4. Продуктивність праці, грн/чол.	Відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили.
2. Фінансовий стан підприємства	
2.1. Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел.
2.2. Коефіцієнт платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства.
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відбиває якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань.
2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять усі стадії виробництва та обігу.
3. Ефективність організації збуту і просування товарів або послуг	
3.1. Рентабельність продажів, %	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни на товари або послуги.
3.2. Коефіцієнт завантаженості готовою продукцією	Відображає ступінь завантаженості готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту.
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби збуту.
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами та засобів стимулювання збуту.
4. Співвідношення ціни та якості – конкурентоспроможність товару	
4.1. Якість товарів або послуг	Характеризує здатність товарів або послуг задовольняти потреби відповідно до його призначення.
4.2. Ціна товарів або послуг	Характеризує доступність товарів або послуг.

Етап 2. Розрахунок критеріїв конкурентоспроможності підприємства за формулами (1 – 3):

Критерій ефективності виробничої діяльності:

$$ЕВ = 0,31В + 0,19Ф + 0,4Р_п + 0,1П_п, \quad (1)$$

де В – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції;
Ф – відносний показник фондовіддачі;
$Р_п$ – відносний показник рентабельності товару;
$П_п$ – відносний показник продуктивності праці.
Критерій фінансового стану:

$$ФС = 0,29К_а + 0,2К_п + 0,36К_л + 0,15К_о, \quad (2)$$

де $К_а$ – відносний показник автономії організації;
$К_п$ – відносний показник платоспроможності організації;
$К_л$ – відносний показник ліквідності організації;
$К_о$ – відносний показник обіговості обігових засобів.
Критерій ефективності організації збуту та просування товару:

$$ЕЗ = 0,3\ 7Р_п + 0,29К_з + 0,2\ К_{вп} + 0,14К_р, \quad (3)$$

де $Р_п$ – відносний показник рентабельності продаж;
$К_з$ – відносний показник затовареності готовою продукцією;
$К_{вп}$ – відносний показник загрузки виробничих потужностей;
$К_р$ – відносний показник ефективності реклами.
Етап 3. Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності за формулою (4):
Конкурентоспроможність суб'єкта підприємництва:

$$ККО = 0,15ЕО + 0,29ФС + 0,23ЕЗ + 0,33КТ, \quad (4)$$

де ККО – коефіцієнт конкурентоспроможності організації;
ЕО – значення критерію ефективності виробничої діяльності організації;
ФС – значення критерію фінансового стану організації;
ЕЗ – значення критерію ефективності організації збуту та просування товару;
КТ – значення критерію конкурентоспроможності товару.

У зв'язку з тим, що кожний з цих показників має різну ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності організації (ККО), коефіцієнти вагомості кожного критерію та показника розраховані експертним шляхом.

Діагностування рівня конкурентоспроможності проведемо за даними двох підприємств з переробки молочної продукції протягом 2007–2017 рр. [5, 6]. За результатами господарської діяльності впродовж аналізованого періоду на цих підприємствах відбулося зростання за усіма як кількісними так і якісними показниками його роботи. Однак, на переробному підприємстві № 1 відбулося стрімке скорочення персоналу, витрат на гривню реалізованої продукції та матеріаловіддачі, а на переробному підприємстві № 2 – чистого прибутку, показників рентабельності та матеріаловіддачі. Динаміка рівня конкурентоспроможності молокопереробних підприємств, за методом ефективної конкуренції наведена у таблиці 4.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика складових конкурентоспроможності молокопереробних підприємств [5, 6]

Показники	Значення за роками										
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
молокопереробне підприємство №1											
Ефективності виробничої діяльності (ЕВ)	0,6921	0,6828	0,7897	0,6019	0,7408	0,6167	0,5643	0,2521	0,3796	0,3754	0,3801
Фінансового стану(ФС)	0,4782	0,3559	0,4962	0,5128	0,3907	0,8083	0,3963	0,2843	0,0969	0,0855	0,0565
Збуту продукції (ЕЗ)	0,6434	0,8273	0,7183	0,6596	0,5017	0,3329	0,4259	0,7589	0,7752	0,5980	0,4543
Конкурентоспроможності товару (Кт)	0,4489	0,7690	0,6850	0,4929	0,5767	0,5668	0,7151	0,7914	0,2318	0,2970	0,3437
Рівень конкурентоспроможності	**0,33**	**0,66**	**0,47**	**1,11**	**0,68**	**0,76**	**0,75**	**0,76**	**0,60**	**0,64**	**0,57**
молокопереробне підприємство №2											
Ефективності виробничої діяльності (ЕВ)	0,2026	1,8559	0,0113	4,1970	1,0919	1,5009	1,4661	1,6955	1,2404	0,8857	0,8320
Фінансового стану(ФС)	0,3007	0,1388	0,6451	0,2585	0,5509	0,5414	0,5667	0,5275	0,5256	0,5806	0,3507
Збуту продукції (ЕЗ)	0,4914	0,5650	0,3746	0,7198	0,4776	0,4213	0,4654	0,4650	0,4985	0,3124	0,2320
Конкурентоспроможності товару (Кт)	0,3080	0,6260	0,6050	0,7195	0,7378	0,8513	0,7835	0,7415	0,4500	0,8095	0,8783
Рівень конкурентоспроможності	**0,54**	**0,65**	**0,65**	**0,55**	**0,53**	**0,59**	**0,53**	**0,56**	**0,34**	**0,32**	**0,29**
Відхилення											
Ефективності виробничої діяльності (ЕВ)	0,4895	-1,1731	0,7784	-3,5951	- 0,3512	- 0,8842	- 0,9018	-1,4434	- 0,8607	-0,5103	-0,4519
Фінансового стану(ФС)	0,1775	0,2171	-0,1489	0,2543	- 0,1603	0,2669	- 0,1704	- 0,2432	-0,4288	- 0,4952	-0,2942
Збуту продукції (ЕЗ)	0,1519	0,2623	0,3437	-0,0603	0,0241	-0,0885	- 0,0395	0,2939	0,2767	0,2857	0,2223
Конкурентоспроможності товару (Кт)	0,1409	0,1430	0,0800	- 0,2266	-0,1611	-0,2845	-0,0684	0,0499	-0,2182	- 0,5125	- 0,5346
Рівень конкурентоспроможності	0,21	-0,01	0,18	-0,55	-0,15	-0,17	-0,22	-0,20	-0,26	-0,32	-0,28

Отже, проведені комплексні розрахунки рівня конкурентоспроможності молокопереробного підприємства № 1 та його основного конкурента показали, що досліджуване підприємство не є лідером на ринку. Воно дещо поступається молокопереробному підприємству № 2, майже протягом усього досліджуваного періоду, за винятком 2007 р. та 2009 р. Тому вищому керівництву переробного підприємства № 1 потрібно приділити особливу увагу тим підрозділам, які на сьогодні не зовсім ефективно використовують надані їм ресурси в порівнянні з іншими аналогічними підприємствами.

Для подолання негативних результатів та недопущення у майбутньому погіршення рівня конкурентоспроможності молокопереробного підприємства необхідно здійснювати прогнозування інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства. Прогнозування щодо результативного показника (рівня конкурентоспроможності) дозволить підприємству передбачати ситуацію щодо: покращення ефективності виробничої діяльності, уникнення можливих загроз у фінансовій сфері, своєчасного та результативного прийняття необхідних управлінських рішень для забезпечення ефективності організації збуту та просування товару, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємства з переробки молочної продукції.

Зважаючи на визначенні проблеми стосовно зниження рівня конкурентоспроможності в останні роки на молокопереробному підприємстві № 1 слід засобами кореляційно-регресійного аналізу виявити вплив основних факторів на зміну рівня його конкурентоспроможності. Вихідна інформація для проведення такого аналізу подана у таблиці 5.

Таблиця 5

Вихідні дані для КРА інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства з переробки молочної продукції [5, 6]

Назва показника	Позначення	Роки										
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Інтегральний показник	Y	0,539	0,650	0,654	0,553	0,530	0,591	0,534	0,556	0,340	0,317	0,291
Витрати на гривню продукції	X_1	0,999	0,980	0,978	0,960	1,120	1,088	1,179	1,069	1,257	1,141	1,251
Коефіцієнт автономії	X_2	0,594	0,448	0,460	0,501	0,437	0,437	0,242	0,116	0,022	0,120	0,080
Коефіцієнт рентабельності продаж	X_3	0,077	0,089	0,089	0,088	0,068	0,072	0,026	0,109	0,108	0,125	0,122

За даними кореляційної матриці усі відібрані фактори досить сильно впливають на результативний показник – рівень конкурентоспроможності. Зокрема, суттєвий, проте обернений вплив чинять витрати на гривню продукції (0,8043) та коефіцієнт рентабельності продаж (0,5558). Коефіцієнт автономії прямо пропорційно впливає на конкурентоспроможність організації (0,7551). Попри значну залежність між факторами та результативним показником побудовано трьох факторну та дві двох факторні моделі зміни рівня конкурентоспроможності:

$$Y_p = 2{,}00 - 1{,}12x_1 - 0{,}17x_2 - 2{,}44x_3. \quad (5)$$

$R^2 = 0{,}8444$; $F_p = 12{,}67 > F_\alpha = 4{,}35$; $t_{a0} = 4{,}14$; $t_{a1} = 3{,}22$; $t_{a2} = 0{,}82$; $t_{a3} = 2{,}75$; $t_\alpha = 3{,}18$

$$Y_{p1} = 1{,}64 - 0{,}88x_1 + 1{,}98x_3; \quad (6)$$

$R^2 = 0{,}8295$; $F_{розр} = 19{,}46 > F_{табл} = 5{,}14$.

$$Y_{p2} = 0{,}47 + 0{,}41x_3 - 1{,}11x_2; \quad (7)$$

$R^2 = 0{,}6142$; $F_{розр} = 6{,}37 > F_{табл} = 5{,}14$.

Згідно з побудованими моделями найбільший вплив на рівень конкурентоспроможності здійснює коефіцієнт рентабельності продаж і витрати на гривню продукції. Згідно коефіцієнта детермінації побудовані моделі (5–7) є адекватними. У моделі (5) його значення коефіцієнта (0,8444) досить високе і вказує на те, що на 84,44 % відібрані фактори впливають на зміну рівня конкурентоспроможності і 15,56 % припадає на дію інших факторів, що не включено у модель. Початковий та перший параметри економетричної моделі (5) є достовірними, тому що розрахункові значення критерію Стьюдента перевищують його табличне значення. Побудовані моделі (5–7) є адекватними і за критерієм Фішера, оскільки їх розрахункові значення перевищують табличне значення (5,14), тому за ними варто здійснювати прогнозування рівня конкурентоспроможності на перспективу.

Для визначення впливу часового фактору на зміну як рівня конкурентоспроможності (Y_t) так і витрат на гривню продукції (V_t), коефіцієнта автономії (A) та коефіцієнта рентабельності продаж (R), застосовано трендове прогнозування за такими моделями:

$$Y_t = 0{,}548 + 0{,}036t - 0{,}006t^2; \quad (8)$$

$R^2 = 0{,}8373$; $F_{розр} = 20{,}58 > F_{табл} = 4{,}46$.

$$V_t = 0{,}943 + 0{,}021t + 0{,}001t^2; \quad (9)$$

$R^2 = 0{,}7196$; $F_{розр} = 10{,}27 > F_{табл} = 4{,}46$.

$$A_t = 0{,}615 - 0{,}040t - 0{,}001t^2; \quad (10)$$

$R^2 = 0{,}8561$; $F_{розр} = 23{,}80 > F_{табл} = 4{,}46$.

$$R_t = 0{,}105 - 0{,}015t + 0{,}002t^2; \quad (11)$$

$R^2 = 0{,}4652$; $F_{розр} = 3{,}48 < F_{табл} = 4{,}46$.

У побудованих трендових моделях (8–10) коефіцієнт детермінації має досить високе значення, що вказує на те, що у моделі (8) часовий фактор на 83,73% впливає на зміну рівня конкурентоспроможності, у моделі (9) часовий фактор на 71,96% впливає на зміну витрат на гривню продукції та у моделі (10) час на 85,61% чинить вплив на зміну коефіцієнта автономії. Проте, у моделі (11) часовий фактор не здійснює суттєвого впливу на коефіцієнт рентабельності продаж. Перших три моделі (8–10) є адекватними як за високого значення коефіцієнта детермінації так і за критерієм Фішера.

Результати прогнозування за трендовими моделями (8–10) показали, що розрахункові значення дещо наближені до фактичних значень як результативного показника так і факторів. Однак, за результатами трендового прогнозування відбувається скорочення за усіма досліджуваними показниками. Тому, рекомендувати менеджерам молокопереробного підприємства ці результати не доречно. Застосувавши думку фахівців підприємства з переробки молочної продукції, які виступали у ролі експертів, було вирішено у наступних три роки лише на 1 % скоротити витрати на гривню продукції та збільшити коефіцієнти автономії та рентабельності продажу. Результати прогнозування за експертним методом подано у таблиці 6.

Таблиця 6

Результати прогнозування інтегрального показника конкурентоспроможності експертним шляхом [5, 6]

Показники		Роки													
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Фактичні та прогнозні дані факторів	Витрати на гривню продукції	0,999	0,980	0,978	0,960	1,120	1,088	1,179	1,069	1,257	1,141	1,251	1,238	1,226	1,214
	Коефіцієнт автономії	0,594	0,448	0,460	0,501	0,437	0,437	0,242	0,116	0,022	0,120	0,080	0,080	0,081	0,082
	Коефіцієнт рентабельності продаж	0,077	0,089	0,089	0,088	0,068	0,072	0,026	0,109	0,108	0,125	0,122	0,123	0,125	0,126
Рівень конкуренто-спроможності		0,539	0,650	0,654	0,553	0,530	0,591	0,534	0,556	0,340	0,317	0,291	–	–	–
Розрахункові та прогнозні дані конкурентоспроможності	Ур	0,590	0,608	0,607	0,624	0,503	0,529	0,572	0,516	0,323	0,396	0,286	0,297	0,308	0,318
	Ур1	0,610	0,603	0,605	0,623	0,521	0,541	0,553	0,485	0,321	0,391	0,299	0,308	0,316	0,325
	Ур2	0,631	0,559	0,564	0,582	0,577	0,573	0,544	0,401	0,364	0,386	0,372	0,371	0,370	0,369

Згідно з даними таблиці 6 апріорні та розрахункові значення зміни рівня конкурентоспроможності досить наближені, що підтверджено графічним зображенням на рис. 1.

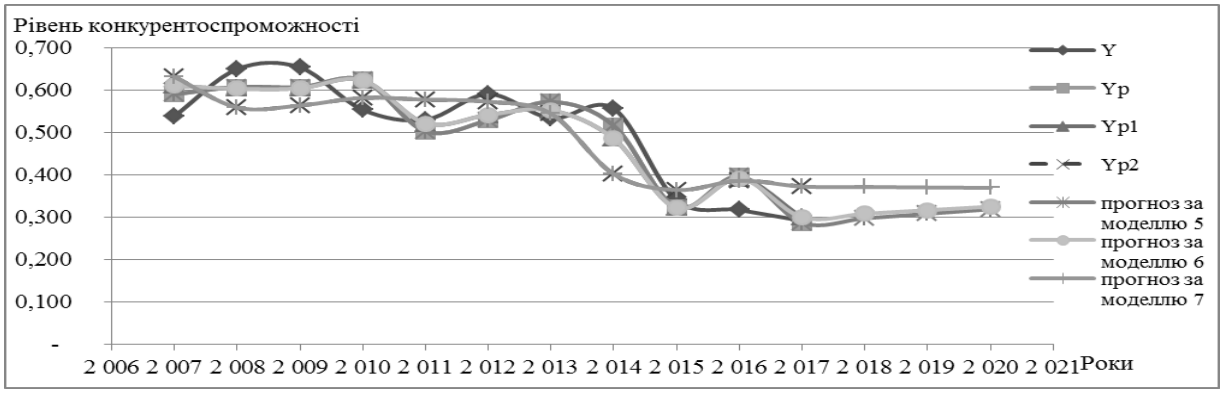


Рис. 1. Динаміка фактичних, розрахункових та прогнозних значень рівня конкурентоспроможності [5, 6]

За даними таблиці 6 та рисунка 1 видно, що рівень конкурентоспроможності на підприємстві коливається з року в рік: поступово зростає з 2007 р. по 2009 р., з 2011 р. по 2012 р. та з 2013 р. по 2014 р., в останні роки він стрімко скорочується. Його фактичні та розрахункові дані не сильно відрізняються, що вказує на якість проведеного моделювання. Якщо припустити, що на молокопереробному підприємстві у 2018 р. витрати на гривню продукції скоротяться і будуть становити 1,238 грн, а коефіцієнти автономії та рентабельності продаж навпаки зростуть до 0,080 та 0,123 відповідно, то це дозволить підвищити рівень конкурентоспроможності на 3,81 % і досягти 0,297 за моделлю (5), 0,308 за моделлю (6) та 0,371 за моделлю (8). У подальшому тенденція зростання рівня конкурентоспроможності збережеться, що позитивно вплине на результати господарювання підприємства з переробки молока та молочних продуктів.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності на молокопереробних підприємствах слід: підвищити критерій ефективності виробничої діяльності організації у 2008 р. та з 2010 р. по 2017 р.; покращити показники фінансового стану організації у 2009 р., 2011 р. та з 2013 р. по 2017 р.; збільшити критерій ефективності організації збуту та просування товару у 2010 р., з 2012 р. по 2013 р.; вдосконалити

цінову політики та покращити якість випуску молочної продукції з 2010 р. по 2013 р. та протягом останніх трьох років, що дозволить поліпшити рівень конкурентоспроможності товару.

Висновки. Досліджено стан розвитку молочної промисловості в Україні, визначено основні напрямки досягнення конкурентоспроможності функціонування вітчизняного ринку молока та молочних продуктів в умовах євроінтеграційних процесів, систематизовано теоретичні підходи до трактування «конкурентоспроможності» та подано її авторське тлумачення, обґрунтовано основні критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства та наведено алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності за методом ефективної конкуренції. Проведений аналіз рівня конкурентоспроможності двох молокопереробних підприємств виявив зниження рівня конкурентоспроможності першого молокопереробного підприємства, тому засобами КРА визначено основні фактори, що чинили вплив на його зміну: витрати на гривню продукції та коефіцієнти автономії та рентабельності продаж. Побудовано трендові та економетричні моделі зміни рівня конкурентоспроможності та факторів, що здійснюють на нього безпосередній вплив. В процесі моделювання конкурентоспроможності побудовано економетричні моделі, які дозволяють оцінити її рівень та прийняти вірне рішення щодо подальшої діяльності підприємства. Запропонований апарат дослідження дозволяє оцінити вплив факторів на зміну досліджуваного показника, здійснити прогнозування рівня конкурентоспроможності на молокопереробному підприємстві.

Література

1. Васьковська К.О. Розвиток, управління конкурентоспроможністю підприємств харчової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Васьковська К.О. – Одеса, 2015. – 20 с.

2. Керсанюк Ю. Молочний сектор: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / Ю. Керсанюк // Агробізнес сьогодні. – 2015. – № 6 (301). – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2805-molochnyi-sektor-realiii-iperspektyvy.html.

3. Левицька А.О. Дослідження еволюції визначення та трактування конкурентоспроможності підприємства / А.О. Левицька // Вісних Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3, Т. 3. – С. 200–204.

4. Ліщук В.І. Міжнародна конкурентоспроможність економіки країни: теорія, рівні, складники [Електронний ресурс] / В.І. Ліщук. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvvnu/ekonomika/2010_19/R1/Lishchuk.pdf.

5. Офіційний сайт ПрАТ «Деражнянський молочний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmz.ua/ua/.

6. Офіційний сайт ПрАТ «Хмельницька маслосирбаза» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://msb.km.ua/ua

7. Офіційний веб-сайт Асоціації виробників молока [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avm -ua.org/.

8. Офіційний веб-сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

9. Прогноз: світове виробництво молока [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// agroportal.ua-/ua/news/mir/prognoz-mirovoe-proizvodstvo-moloka-neskolko-vyrastet/.

10. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер ; пер. с англ. – Москва : Издательский дом «Вильямс», 2006. – С. 205.

11. Ринок молока [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний бюлетень. – № 248-04-17. – Режим доступу : http://www.infagro.com.ua/

12. Сатир Л.М. Стратегія виживання і стабілізації молочного виробництва сільськогосподарських підприємств в умовах кризи [Електронний ресурс] / А.М. Сатир. – Режим доступу : http://www nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2015_27_14.

13. Семененко О.Г. Рівень виробництва молока в Україні / О.Г. Семененко // Економічний вісн. ун-ту : зб. наук. праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький, 2015. – Вип. 26/2. – С. 199–205.

14. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік [та ін.] ; НААН, ННЦ «Ін-т аграр. Економіки ; за. ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 218 с.

15. Volovyk I. Features of strategic planning in cooperatives / I. Volovyk, M. Lafleur // Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи : матер. VI Міжнар. наук.-практ. інтернет конф., 29-30.10.2015. — Дніпропетровськ : Типографія «Стандарт». – Т. 2.

16. Транченко О. М. Конкурентоспроможність суб'єктів підприємницької діяльності: сутність, методи та критерії оцінки [Електронний ресурс] / О. М. Транченко // Accounting and Finance Серія: Економіка та менеджмент. Облік і фінанси. – 2013. – № 3. – С. 143–148. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2013_3_22

17. Тивончук С.В. Розвиток ринку виробництва молока в Україні в контексті євроінтеграційних

процесів / С.В. Тивончук, Я.О. Тивончук, Т.П. Павлоцька // Економіка АПК. – 2017. – № 4 – С. 25–31. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_4_5

18. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – Москва : ИНФРА – М. – 2000. – 312 с.

References

1. Vaskovska K.O. Rozvytok, upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv xarchovoyi promy slovosti: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ek. nauk : specz. 08.00.04 – Ekonomika ta upravlinnya pidpry yemstvamy (za vydamy ekonomichnoyi diyalnosti). Odesa, 2015. p 20.

2. Kersanyuk Yu. Molochnyj sektor: realiyi ta perspektyvy. Agrobiznes sogodni. 2015. Volume 6 (301) [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2805-molochnyi-sektor-realiii-iperspektyvy.html.

3. Levyczka A.O. Doslidzhennya evolyuciyi vy`znachennya ta traktuvannya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva Khmelnytskyi. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu Economics. Khmelnitsky. 2011. Volume 3. Part 3. pp. 200-204

4. Lishhuk V.I. Mizhnarodna konkurentospromozhnist ekonomiky krayiny: teoriya, rivni, skladnyky [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvvnu/ekonomika/2010

5. Oficijnyj sajt PrAT Derazhnyanskyj molochnyj zavod [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu: http://dmz.ua/ua/.

6. Oficijnyj sajt PrAT Xmelnyczka maslosyrbaza [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://msb.km.ua/ua

7. Oficijnyj veb-sajt Asociaciyi vyrobnykiv moloka [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://avm -ua.org/.

8. Oficijnyj veb-sajt Derzhstatu Ukrayiny [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua

9. Prognoz: svitove vyrobnycztvo moloka [Elektronny resurs]. Rezhym dostupu: http:// agroportal.ua-/ua/news/mir/prognoz-mirovoe-proizvodstvo-moloka-neskolko-vyrastet/.

10. Porter M. Konkurencyya. Moskva. Yzdatelskyj dom Vylyams. 2006. p 205

11. Rynok moloka. Informacijno-analitychnyj byuleten 248-04-17 [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://www.infagro.com.ua/

12. Satyr L.M. Strategiya vyzhyvannya i stabilizaciyi molochnogo vyrobnycztva silskogospodarskyx pidpryyemstv v umovax kryzy [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu: http://www nbuv.gov.ua/UJRN/Pav2015_27_14.

13. Semenenko O.G. Rivenvyrobnycztva moloka v Ukrayini. Ekonomichnyj visn. un-tu: zb. nauk. praczuchenyx ta aspirantiv. Pereyaslav-Xmelnyczkyj. 2015. Volume 26/2. pp.199-205.

14. Yu.O. Lupenko, V.Ya. Mesel Veselyak, M.J. Malik ta in. Strategichni napryamy rozvytku silskogo gospodarstva Ukrayiny na period do 2020 roku. Kyyiv. NAAN, NNCz In-t agrar. Ekonomiky. 2012. P. 218

15. Volovyk I., M. Lafleur Features of strategic planning in cooperatives. Zabezpechennya stalogo rozvytku agrarnogo sektoru ekonomiky: problemy, priorytety, perspektyvy: mater. Dnipropetrovsk. Typografiya Standart. 2015: Volume 2. Part. 2.

16. Tranchenko O. M. Konkurentospromozhnist sub'yektiv pidpryyemnyczkoyi diyalnosti: sutnist, metody ta kryteriyi ocinky [Elektronny`j resurs] Accounting and Finance Seriya: Ekonomika ta menedzhment. Oblik i finansy. 2013. Volume 3. pp. 143–148. Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2013_3_22

17. Tyvonchuk S.V., Tyvonchuk Ya.O., Pavloczka T.P. Rozvytok rynku vyrobnycztva moloka v Ukrayini v konteksti yevrointegracijnyx procesiv. Ekonomika APK. 2017. Volume 4. p. 25-31. Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_4_5

18. Fatxutdynov R.A. Konkurentosposobnost: эkonomyka, strategyya, upravlenye Mjskva YNFRA. 2000. P. 312

Рецензія/Peer review : 17.08.2018
Надрукована/Printed : 07.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Григорук П. М.

УДК 338.242: 338.012 (477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-156-159

ПРОЦИКЕВИЧ А. І.
Львівський торговельно-економічний університет

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ РОЗШИРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ ІТ-ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Автором ідентифіковано чинники, які сприяють та перешкоджають зростанню інвестиційної активності на ринку ІТ-послуг в Україні. У статті доведено відсутність системних державних реформ у сфері підтримки та розвитку інвестиційної діяльності у секторі ІТ-послуг. Виділено основні причини, які не дозволяють посилити інвестиційну активність економічних агентів на ринку ІТ-послуг.

Ключові слова: інвестиції, ринок ІТ-послуг, підприємства, чинник.

PROTSYKEVYCH A.
Lviv Trade and Economic University

IDENTIFICATION OF THE FACTORS OF EXPANSION OF INVESTMENT PROCESSES IN THE MARKET IT-SERVICES OF UKRAINE

Abstract – For the Ukrainian economy at the present stage of development characterized by stagnation, which slows down the volume of economic activity. The author suggests that high volumes of investment in the domestic market of Ukraine can be evidence of the positive impact of such a factor of investment activity as the high potential of the development of the IT sector.

It is proved according to such assumptions that important in the context of increasing the efficiency of state regulation of the development of the investment process in the IT services market of Ukraine is the identification of factors that promote and hinder the growth of investment activity. First of all, it is established that the first group includes: availability of high potential and improvement of the parameters of the integrated economic development of the sphere and the market of IT services, the specialization of individual regions (the first of Dnipropetrovsk, Lviv, Kharkiv, Odessa, Kyiv regions and Kyiv) on IT development - spheres and accumulate in them the investment resource of the market, modernization of technical and technological base and increase of long-term financial investments in the field of software publishing, increase of unfinished capitals lnyh investment in computer programming, consulting related services, increased investment in intangible assets and foreign direct investment business IT services market.

At the same time, the main factors hampering the development of the investment process in the domestic IT market and which need to be addressed in the course of improving the state policy in the analyzed area are: the deterioration of the structure of the balance of enterprises, in particular the reduction of the share of non-current assets and small shares of unfinished capital investments and long-term financial investments in the fields of software and computer programming, consultancy services related to them; reduction of volumes and reduction of investment share at the expense of budget funds; the weakness of the links of economic efficiency, innovation activity, export growth and innovative attractiveness of IT market actors; insufficient coverage of IT services and the lack of information society development; low level of employment control in IT.

Keywords: investment, IT market, enterprise, factor.

Постановка задачі. Вітчизняний ринок ІТ-послуг впродовж останнього десятиліття розвивається доволі високими темпами, причому як за обсягами у фізичному (технічному) та фінансово-економічному масштабах, так і за важливими питомими відносними характеристиками. Визначними чинниками, які забезпечили ці тенденції, стали, по-перше, зовнішні, а саме загальносвітові процеси інформаційної технологізації, формування глобальної інфраструктури інформаційних та інформаційно-комунікаційних технологій і т. зв. «мережевих спільнот», інтенсивне поширення принципово нових моделей і форм комунікації та соціально-економічної інтеграції, що об'єктивно екстраполювалися на терени України, створивши відповідні можливості для інтеграції що вітчизняних суб'єктів – виробників і посередників ІТ-продуктів, що їх споживачів, та, по-друге, внутрішній, пов'язаний з сформованим інтелектуально-кадровим капіталом, збереженим потенціалом освітньої, науково-дослідної та інноваційної діяльності, наявною системою підготовки кадрів для сфери ІТ, розгалуженою інфраструктурою інформаційно-комунікаційних технологій, наявністю креативних здібностей частини підприємливого населення. Втім основний акцент варто робити на процеси інвестиційного розвитку ринку ІТ-послуг, що вимагає ідентифікації відповідних чинників, які визначають їх ефективність.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні та організаційні аспекти формування, функціонування й розвитку ринку ІТ-послуг вже тривалий час перебувають у полі зору вітчизняних науковців: Т. Васильціва, О. Войтка, В. Гужви, П. Куцика, А. Литвина, Р. Лупака, В. Тринька та ін. Водночас, серед зарубіжних дослідників-економістів аспекти розвитку ринку ІТ-послуг досліджуважи Є. Авдокушина, Є. Будрина, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, Ф. Котлер, І. Лівєнцов, Л. Невдулаєв та ін. Однак процеси інвестування є досить динамічними і їх дослідження повинно бути безперервним, що й підтверджує важливість детального визначення чинників, які впливають на їх стан, тенденції та рівень ефективності.

Виділення невирішених частин. Звернімо увагу на те, що для економіки України на сучасному етапі розвитку характерна стагнація, що уповільнює або й навпаки – звужує обсяги економічної активності. Відтак, доволі високі обсяги інвестування на ринку ІТ-послуг, на наш погляд, можуть бути свідченням

позитивного впливу такого чинника інвестиційної активності, як високий потенціал розвитку ІТ-сектора.

Важливою характеристикою та чинником впливу на інвестиційні процеси є стан та динаміка зміни структури балансу підприємств. Раціональність співвідношень статей балансу є свідченням надійності фінансового стану і, відповідно, інвестиційної привабливості галузі, а також сприятливою умовою для подальшого нарощування інвестиційних активів.

На нашу думку, це є свідченням того, що підприємства мають потребу в осучасненні власної техніко-технологічної бази в цілях створення якісного, сучасного і конкурентоспроможного ІТ-продукту, що є позитивним чинником в контексті активізації інвестиційних процесів. Разом із тим, негативним слід вважати малі обсяги інвестицій, які підприємства ринку ІТ-послуг спрямовують у розробку і впровадження сучасних технологій.

Перелік чинників є більшим, втім передумовою адаптації до їх впливу є вірна ідентифікація, що дозволяє підготувати систему заходів для забезпечення ефективного управління інвестиційною діяльністю економічних агентів. Таким чином економіка здатна самостійно вирішувати проблеми негативного впливу інвестиційних чинників і, навпаки, підвищувати рівень ефективності від інвестиційних процесів.

Формулювання цілей. Метою статті є наукове обґрунтування чинників розширення інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг, що сьогодні визначають тенденції розвитку ринку та його міру забезпечення стабільності національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Вид економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» характеризується порівняно високою інвестиційною активністю в Україні. Так, обсяги освоєних (використаних) капітальних інвестицій тут у 2016 р. склали 15,9 млрд грн, що становило 4,4 % від загальної суми інвестицій в економці держави [4, с. 153]. До порівняння, частка капітальних інвестицій в економіці України у 2016 р. була більшою лише у промисловості (32,8 %), сільському, лісовому та рибному господарстві (14,1 %), будівництві (12,4 %), оптовій та роздрібній торгівлі (8,3 %), на транспорті, у складському господарстві, поштовій і кур'єрській діяльності (7,0 %). Більшого, як темпи зростання, так і обсяги інвестування у цьому виді економічної діяльності в останні роки були чи не найвищими з-посеред інших галузей економіки нашої держави. Так, для 2015 р. був характерним значний приплив капітальних інвестицій в аналізований вид економічної діяльності, коли сума інвестицій зросла до 22,9 млрд грн, що становило 8,4 % від загальних обсягів інвестування в економіку України. У 2016 р. хоча й відбулося скорочення обсягу інвестицій на ринку ІТ-послуг, значення цього показника залишалося високим – 15,6 млрд грн, що становило 4,4 % в загальній сумі інвестування в державі [4, с. 154-155].

Для аналізованого виду економічної діяльності характерні й високі темпи зростання інвестицій. Зокрема, попри спад у 2013-2014 рр. (який був характерний і для економіки в цілому), темпи зростання інвестицій тут становили 2,8 рази, коли в економіці держави – лише 124,7 %. Не зважаючи на зменшення обсягу інвестицій у 2016 р., загалом темпи зростання обсягу капітальних інвестицій у ВЕД «Інформація та телекомунікації» у 2015-2016 рр. до 2013 р. були більшими, ніж в економіці загалом.

Високою була й інвестиційна активність у регіонах України у 2010-2016 рр. До прикладу, у 2016 р. частка інвестицій в аналізованому виді економічної діяльності у м. Києві становила 12,0 %, у Донецькій області – 7,9 %, в Одеській області – 2,7 %, Дніпропетровській області – 2,3 %, у Львівській області – 1,2 %. Найбільшими за обсягами у 2016 р. були інвестиції у сферу інформації та телекомунікацій у Києві – 12,8 млрд грн, в Донецькій (934 млн грн), Дніпропетровській (754 млн грн), Одеській (454 млн грн), Львівській (232 млн грн) та Харківській (188 млн грн) областях. Сумарно згадані шість регіонів забезпечили понад 15 млрд грн інвестицій, або 98,2 % від загальних капітальних інвестицій у галузі. Відтак, важливим чинником активізації інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг України слід вважити високі темпи і спеціалізацію вказаних регіонів держави на розвитку сектора ІТ.

Більшість з цих областей одночасно характеризуються й найвищими темпами приросту капітальних інвестицій в ІТ-сфері. Наприклад, у Дніпропетровській області показник за 2010–2016 р. збільшився у 10,5 разу (у т.ч. в структурі – на 1,8 в.п.), у Донецькій області аналогічні показники становили 9,3 рази та 7.2 в.п., у Харківській області – 2,5 разу та 0,2 в.п. [2, с. 384–392; 9, с. 105–112; 10, с. 39–45].

Як можемо констатувати, для періоду 2012-2016 рр. характерною була тенденція до зменшення частки необоротних активів у структурі балансу підприємств сектору ІТ-послуг. Показник у галузі видання програмного забезпечення зменшився на 65,6 %, а у галузі надання інформаційних послуг – на 27,5 %. Зазначене, на нашу думку, є чинником погіршення якості інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг, адже характеризує зменшення частки т. зв. інвестиційних активів підприємств (будівель, споруд, обладнання, устаткування і т. ін.) та зростання частки їх обігового капіталу. Так, станом на 2016 р. частки нематеріальних активів підприємств аналізованої сфери перебували в межах 12,7-31,6 %.

Натомість, чинником позитивного впливу можна вважати зниження рівня зносу основних засобів у галузі видання програмного забезпечення – з 99,4 % у 2012 р. до 35,8 % у 2016 р. Але, звернімо увагу, що ситуація далеко не аналогічна у галузях комп'ютерного програмування, консультування, пов'язаної з ними діяльності та надання інформаційних послуг, де рівень зносу основних засобів у 2016 р. становив 53,5 % та 54,5 % відповідно і за 2012-2016 рр. підвищився у наданні інформаційних послуг на 2,94 в. п.

Чинником негативного впливу на активізацію інвестиційних процесів на вітчизняному ринку ІТ-послуг можна вважати й малу частку інвестицій у структурі необоротних активів підприємств. Так, незавершені капітальні інвестиції (у будівництво, виготовлення (розробку), реконструкцію, модернізацію,

придбання об'єктів необоротних матеріальних та нематеріальних активів, уведення яких в експлуатацію ще не відбулося) у 2016 р. в структурі необоротних активів у виданні програмного забезпечення становили лише 8,0 %, у комп'ютерному програмуванні, консультуванні, пов'язаній з ними діяльності – 16,7 %, у наданні інформаційних послуг – 12,5 % [6, с. 20–29].

Схожа ситуація спостерігалася й з фінансовими інвестиціями (вкладеннями з метою одержання прибутку, здобуття контролю над іншими підприємствами, одержання доступу на певний сегмент ринку, створення інтегрованих корпоративних структур, диверсифікації діяльності) суб'єктів ринку ІТ-послуг України. Так, у 2016 р. в структурі необоротних активів довгострокові фінансові інвестиції у виданні програмного забезпечення становили лише 11,9 %, у комп'ютерному програмуванні, консультуванні, пов'язаній з ними діяльності – 19,3 %. Позаяк, у галузі надання інформаційних послуг аналогічний показник становив 40,8 %, а сумарна частка інвестицій (капітальних та фінансових) – 53,4 %. Таким чином, є підстави констатувати про високу інвестиційну активність суб'єктів надання інформаційних послуг як чинник, що сприяє підвищенню загальної інвестиційної активності на ринку ІТ-послуг.

До позитивного та, відповідно, сприятливого в контексті зростання обсягів інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг України віднесемо й тенденцію до збільшення обсягів незавершених капітальних інвестицій та довгострокових фінансових інвестицій підприємств. До прикладу, незавершені капітальні інвестиції у наданні інформаційних послуг збільшилися за 2012–2016 рр. у 4,3 разу, а у комп'ютерному програмуванні, консультуванні та пов'язаній з ними діяльності – у 2,0 рази; довгострокові фінансові інвестиції збільшилися у виданні програмного забезпечення у 3,3 разу. Ці тенденції вважаємо чинниками позитивного впливу на інвестиційні процеси на вітчизняному внутрішньому ринку ІТ-послуг [5, с. 1132–137].

Звернімо увагу, що в структурі джерел спрямування інвестиційного ресурсу у виді економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» станом на 2016 р. переважали інвестиції у машини та обладнання – 8,7 млрд грн за обсягами та 55,1 % в структурі. Причому за цим напрямом обсяги інвестування упродовж 2010-2016 рр. наростали найвищими темпами. До порівняння, сума інвестицій за цим джерелом спрямування у 2010 р. становила 3,9 млрд грн або 48,9 %. Відтак, до 2016 р. показник збільшився у 2,2 разу в обсязі та 6,2 в. п. в структурі.

Обсяги інвестицій, які скеровують суб'єкти ринку ІТ-послуг у нематеріальні активи, упродовж 2010-2016 рр. зростали (приріст показника 2016 р. до показника 2010 р. становив 74,1 % або 2,0 млрд грн), що позитивно. ІТ-послуги є апріорі інноваційним продуктом, відтак, об'єктивно і закономірно потребують захисту права інтелектуальної власності. Крім того, частина інвестицій тут скеровується й у інші нематеріальні активи, зокрема господарські і ринкові права. Таким чином, усвідомлення суб'єктами вітчизняного ринку ІТ-послуг потреби в інвестуванні у нематеріальні активи потрібно розглядати позитивною умовою (чинником) активізації інвестиційних процесів.

За вказаним напрямом у 2010-2016 рр. відбулися певні структурні зміни. Так, у 2010 р. 1,2 млрд грн (або 45,3 %) було вкладено суб'єктами ІТ-сектора України у концесії, патенти, ліцензії, аналогічні права та 0,8 млрд грн (54,7 %) – у придбання програмного забезпечення. У 2016 р. у концесії, патенти, ліцензії та аналогічні права було вкладено 2,2 млрд грн (46,5 %) інвестицій, у придбання програмного забезпечення – 1,9 млрд грн (53,5 %) [3, с. 250–277]. На нашу думку, сформоване співвідношення між зазначеними джерелами інвестування можна трактувати як раціональне.

Позитивно, що на вітчизняний ринок ІТ-послуг надходять інвестиції в іноземній валюті, адже це має стимулювати наступні надходження інвестування з-за кордону. Так, у 2010 р. прямі іноземні інвестиції у ВЕД «Інформація та телекомунікації» України склали 1,6 млрд дол. США. У 2016 р. показник збільшився до 2,1 млрд дол. США, що було на 32,9 або 0,5 млрд дол. США більше. Відповідно, обсяги прямого іноземного інвестування на ринку ІТ-послуг України не тільки збільшуються, але й істотно перевищують темпи зростання обсягів внутрішнього капітального інвестування. Це дає підстави стверджувати про наявність інвестиційної привабливості цього сегмента внутрішнього ринку для іноземних інвесторів, що є сприятливим чинником в контексті розширення інвестиційних процесів на ньому [7, с. 159–181].

Одним з несприятливих у контексті як формування інвестиційного ресурсу, так і забезпечення раціональної структури джерел формування інвестицій у виді економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» України доречно вважати такий чинник, як зменшення обсягів інвестування за рахунок коштів державного бюджету. Так, до 2014 р. як обсяги, так і частка інвестицій за рахунок коштів державного бюджету збільшилися, склавши у 2014 р. 94,4 млн грн, що становило 1,2 % від загального обсягу інвестування у галузь. Проте, починаючи з 2015 р., намітилася протилежна тенденція і державою щороку менше інвестицій виділялося на інвестиційні проекти суб'єктів ринку ІТ-послуг. У 2016 р. обсяги інвестицій за бюджетні кошти склали лише 15,7 млн грн, або 0,1 % від загальної суми інвестування [1, с. 161–172; 8, с. 33–38].

На нашу думку, це чинник, який не сприяє активізації інвестиційних процесів у аналізованому виді економічної діяльності. Такий висновок основується на тому, що:

- по-перше, держава з її бюджетним інвестуванням (як важливим інструментом) є головним суб'єктом регулювання і становлення розвиненого інформаційного суспільства;
- по-друге, державі необхідно інвестувати у розробку і впровадження відповідного як програмного, так і апаратного забезпечення електронного урядування і надання електронних послуг як населенню, так і суб'єктам господарювання;

- по-третє, високою є роль держави в здійсненні інвестицій для покращення доступності всіх верств населення (у т.ч. малозабезпечених) і суб'єктів бізнесу (у т.ч. державних і комунальних підприємств) до ІТ-продуктів і технологій.

Відтак, скорочення обсягів бюджетного інвестування вважаємо негативним чинником активізації інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг.

Висновки. Охарактеризовані вище чинники активізації інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг мають в більшій мірі відношення безпосередньо до статистично-кількісних даних відносно інвестиційної діяльності в цьому сегменті внутрішнього ринку України. Водночас, повноцінний склад чинників об'єктивно значно ширший і їх істотно доповнюють непрямі, опосередковані, якісні, інституційні, інфраструктурні, ментальні, професійні та інші аспекти. Їх ідентифікація та трактування потребують застосування відповідної значним чином нетипової і нестандартної методики, що можу слугувати предметом наступних наукових досліджень.

Література

1. Васильців Т. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України / Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, В. Г. Васильців // Економічний дискурс : міжнародний науковий журнал. – 2017. – Вип. 1. – С. 161–172.

2. Войтко С. В. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій: структура та аналіз / С. В. Войтко, Т. В. Сакалош // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Логістика. – 2007. – № 594. – С. 384–392.

3. Гужва В. М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : монографія / В. М. Гужва. – К. : КНЕУ, 2001. – 400 с.

4. Куцик П. О. Система інвестиційних процесів на ринку ІТ-послуг та методичні засади їх державного регулювання / П. О. Куцик, А. І. Процикевич // Бізнес-інформ : науковий журнал. – 2017. – № 10. – С. 154–158.

5. Литвин А. Є. Тенденції розвитку світового ринку інформаційних технологій / А. Є. Литвин // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2. – С. 132–137.

6. Лупак Р. Л. Державна політика управління безпекою розвитку внутрішнього ринку із застосуванням інструменту імпортозаміщення / Р. Л. Лупак // Економічний форум : науковий журнал. – 2017. – № 4. – С. 20–29.

7. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г. – Львів : Вид-во ЛТЕУ, 2016. – 426 с.

8. Тринько В. В. Зовнішня торгівля України інформаційно-комунікаційними послугами / В.В. Тринько // Інвестиції: практика та досвід : науковий журнал. – 2015. – № 9. – С. 33–38.

9. Vasyltsiv T. H. Priorities and tools of the state regional policy of import substitution in the market of consumer goods of Ukraine / T. H. Vasyltsiv, R. L. Lupak // Стратегічні пріоритети. – 2017. – № 3 (44). – С. 105–112.

10. Lupak R. L. Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution / R. L. Lupak // Інноваційна економіка. – 2017. – № 7-8 (70). – С. 39–45.

References

1. Vasyltsiv T. H., Lupak R. L., Vasyltsiv V. H. Characteristics of functional components of economic security of the information and communication technologies sector of Ukraine, Economic discourse, 2017, Vol. 1. P. 161-172 [in Ukrainian].

2. Voytko S. V., Sakalosh T. V. Voitko SV Market of Information and Communication Technologies: Structure and Analysis, Bulletin of the National University «Lvivska Polytechnika»: Logistics, 2007, № 594, P. 384-392 [in Ukrainian].

3. Huzhva V. M. Information systems and technologies at the enterprises : monograph, K. : KNEU, 2001, 400 p. [in Ukrainian].

4. Kutsyk P. O., Protsykevych A. I. System of investment processes in the market of IT services and methodical principles of their state regulation, Business-inform, 2017, № 10, P. 154-158 [in Ukrainian].

5. Lytvyn A. YE. Trends in the development of the world market of information technologies, Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property, 2011, Vol. 2, P. 132-137 [in Ukrainian].

6. Lupak R. L. State policy on security management of the development of the domestic market with the use of the import substitution tool, Economic forum, 2017, № 4, P. 20-29 [in Ukrainian].

7. Theoretical and methodical principles and applied mechanisms of state regulation of the development of domestic trade: monograph / ed. Kutsyka P. O., Vasyltsiva T. H., Lviv: LTEU, 2016, 426 p. [in Ukrainian].

8. Trynko V. V. Foreign trade of Ukraine with information and communication services / V.V. Trin'ko // Investments: practice and experience, 2015, № 9, P. 33-38 [in Ukrainian].

9. Vasyltsiv T. H., Lupak R. L. Priorities and tools of the state regional policy of import substitution in the market of consumer goods of Ukraine, Strategic priorities, 2017, № 3 (44), C. 105-112 [in English].

10. Lupak R. L. Substantiation of the directions of structural reforms in the economy of Ukraine in the context of realization of the state region and branch policy of import substitution, Innovative economy, 2017, № 7-8 (70), C. 39-45 [in English].

Рецензія/Peer review : 09.07.2018
Надрукована/Printed : 07.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Васильців Т. Г.

УДК: 330.3+338.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-160-170

РАЗЖИВІН В. М.
Університет митної справи та фінансів

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І АНАЛІЗ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

Статтю присвячено аналізу проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку економіки Україні, його головних принципів, пріоритетів і завдань. Державна підтримка інвестиційно-інноваційного процесу є однією з умов ефективного впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки. Наразі окремі аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку економіки потребують подальшого вивчення. Зокрема, це стосується принципів і конкретних засобів ефективної державної підтримки концепції інноваційної діяльності підприємств в інституційних умовах національного господарювання. Тому дослідження засобів державного стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств національної економіки, аналіз ефективності цих засобів є актуальним завданням. Метою статті є дослідження підвищення ефективності процесу регулювання і заохочення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Визначено основні перешкоди на шляху підвищення інвестиційної й інноваційної ефективності національної економіки, а також наявні засоби і інструменти їх вирішення. Відмічено недостатність традиційних інструментів державного регулювання для ефективного заохочення підприємств до здійснення інноваційної діяльності. Рекомендовано здійснити модифікацію податкового законодавства, аби замінити пільги податку на прибуток таким механізмом оподаткування, який замість зменшення податкового навантаження прибутку виводить кошти, витрачені на оновлення засобів виробництва з бази оподаткування. А саме, пропонується змінити підхід у стимулюванні інвестиційної і інноваційної діяльності, замінивши надання фінансово-податкових пільг такою структурою оподаткування, яка сама по собі заохочуватиме дії підприємців щодо оновлення виробничих ресурсів. Це може дозволити лібералізувати підприємницьку діяльність, зменшити бюрократизацію і суб'єктивізм процесу регулювання і стимулювання інноваційної діяльності. В подальшому передбачається уточнити і конкретизувати пропонований підхід стимулювання інвестиційної і інноваційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, державне регулювання, пільгове оподаткування, ефективність, засоби виробництва.

RAZZHYVIN V.
University of Customs and Finance

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF COMPANIES: PRINCIPLES OF GOVERNMENT REGULATION AND ANALYSIS OF ITS EFFICIENCY

The article is devoted to the analysis of the problem of investment and innovation development of the economy of Ukraine, its main principles, priorities and tasks. Government support of the investment and innovation processes is one of the conditions for the effective implementation of the investment and innovation model of the development of the national economy. Nowadays, some aspects of the investment and innovation development of the economy needs further study. In particular, it concerns the principles and specific means of effective government support for the concept of innovative activity of enterprises in the institutional conditions of national economy. Therefore, research of means of government stimulation of investment and innovation activity of enterprises of the national economy, analysis of the effectiveness of these funds is an urgent task. The purpose of the paper is to research the efficiency of the regulatory process and stimulation of investment and innovation activities of enterprises. The main basic interference are identified in the way of increasing the investment and innovation efficiency of the national economy, as well as the available means and tools for their solution. The lack of traditional government regulation tools was noted for the effective encouragement of enterprises to innovative activity. It's recommended to modify the tax legislation to replace income tax benefits with a taxation mechanism that, instead of reducing the tax burden of profits, pulls the funds spent on updating means of production from the tax base. Namely, it is proposed to change the approach in stimulating investment and innovation activities, replacing the provision of financial and tax benefits with a tax structure that in itself will encourage the actions of entrepreneurs in relation to the renewal of productive resources. This may allow liberalizing entrepreneurial activity, reducing the bureaucracy and subjectivism of the regulatory processes and stimulating innovation. Hereafter, it is supposed to clarify and specify the proposed approach to stimulate investment and innovation activities.

Keywords: investment-innovative activity, government regulation, tax incentives, efficiency, means of production.

Інвестиційно-інноваційна модель економічного зростання наразі є чи не єдиним шляхом до збільшення конкурентоспроможності української економіки за умов, що склалися у сучасному світовому економічному просторі. За цих умов досягти помітного та порівняно швидкого успіху в технологічному розвитку національної економіки можливо лише через забезпечення високої ринкової конкурентоспроможності виробничого сектора шляхом розвитку його технологічної, структурної, інноваційної й інституційної складових.

Державна підтримка інвестиційно-інноваційного процесу є однією з запорук ефективного впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Тому дослідження засобів державного стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств національної економіки, аналіз ефективності цих засобів є актуальним завданням.

Дослідженню теоретичних і практичних питань стосовно розвитку інвестиційно-інноваційних процесів присвячено значну кількість наукових праць. Родоначальником інноваційної теорії вважається Й. Шумпетер, який ввів поняття «інновації» [1]. Розвиток класичного напрямку інноваційних теорій

продовжили В. Зомбард [2; 3] і В. Мічерліх [4]. Питання інновацій у зв'язку з інституційною еволюційною економічною теорією висвітлювали зарубіжні вчені, зокрема, B. Arthur, Y. Ermoliev, Y. Kaniovski [5], P. David [6; 7], S. Metcalfe [8; 9], N. Nakicenovic, A. Grübler [10], G. Silverberg, G. Dosi, L. Orsenigo [11], M. Tuhan-Baranovsky [12, с. 315-316; 13], M. Condratyev [14], P. Drucker [15], R. Solow [16; 17] й інші.

Дж. М. Кейнс також підтримував теорії інноваційного розвитку, зробивши значний внесок у теорію взаємозв'язку інвестицій і інновацій з економічними змінами. Кейнсіанський підхід у теоріях економічного зростання демонструють у своїх працях N. Kaldor [18] і J. Robinson [19].

У 80–90-і роки XX століття на перший план висувається концепція національних інноваційних систем, яка майже одночасно розроблялася багатьма авторами. Серед інших можна виділити праці B.-Å. Lundvall [20], C. Freeman [21; 22] і R. Nelson [23]. Застосування системного підходу при функціонуванні та інноваційних виробничих систем, моделюванню взаємодії в ході цього процесу між індивідами, інституціями, організаціями присвячено праці Edquist [24, p.5], Saviotti & Pyka [25].

Серед вітчизняних учених вагомий внесок у дослідження цих проблем зробили О.М. Алимов, П.П. Борщевський, О.Ю. Болховітінова, В.М. Геєць, А.І. Даниленко, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, А.І. Землянкін, Б.Є. Кваснюк, В.І. Ляшенко, В.В. Мортіков, Г.В. Омельчак, В.І. Пирожков, І. Ю. Підоричева, В.П. Семиноженко, В.М. Трегобчук, В.Г. Федоренко, Н.П. Хохлов й ін.

Зокрема, аналізу інноваційних перспектив України присвячено монографію Гейця та Семиноженка [26]. Головну увагу при виробленні конкретних рекомендацій збільшення інноваційності української економіки автори приділяють заходам податкової політики, яка «... має стимулювати інвестиції й інновації у високотехнологічні галузі…». Зокрема, це пропозиція зменшення податку на прибуток, як основного податку, що сприяє інвестиціям; встановлення податкових пільг для компаній, що впроваджують технічні інновації (у першу чергу ресурсозберігаючі)...» [26, с. 252].

Ідея щодо підсилення ролі держави в управлінні процесами інвестування просувається також у [27, с.29]. Можливий перелік механізмів, що сприяють і стимулюють інвестиційно-інноваційні процеси, наведено в [30].

Кваснюк, Болховітінова та ін. оцінюють конкурентоспроможність національної економіки України й аналізують шляхи її підвищення, приходячи до висновку, що наявні у світі глобалізацій ні процеси змушують інтенсифікувати її переведення на інноваційні рейки [31].

Аналізу інвестиційного та інноваційного потенціалу, пошуку джерел їх стимулювання присвячені наукові праці таких спеціалістів, як А.І. Землянкін [32], М.І. Мельник [33], Онищенко, Комеліна [34], Федоренко [35], Хохлов [36]. Можливості адаптації європейських підходів до оцінки інноваційної діяльності в умовах України розглядаються в [37].

Омельчак [38], а також Тюха та Кузнецова [39] розглядають перешкоди на шляху активізації інвестиційної й інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Питання інноваційного розвитку регіональних виробничих систем, а також державного регулювання інноваційними процесами на регіональному рівні піднімається в [40; 41].

Попри значний обсяг наукових досліджень, окремі аспекти теми інвестиційно-інноваційного розвитку економіки потребують подальшого вивчення. Зокрема, це стосується принципів і конкретних засобів ефективної державної підтримки концепції інноваційної діяльності підприємств в інституційних умовах національного господарювання.

Тому **метою статті** є дослідження підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств на підставі аналізу засобів державного регулювання та заохочення зазначеного процесу.

На чинному етапі ступінь інноваційного розвитку економіки України є доволі низьким. Так, згідно з рейтингом інноваційності Global Innovation Index [42] Україна у 2017 р. посіла лише 50 місце зі 127 країн світу слідом за Катаром, Чорногорією та В'єтнамом.

Головними причинами такого стану речей є вичерпання можливостей екстенсивного розвитку національної економіки, слабкий розвиток науково-технічного потенціалу виробництва, слабкий приплив іноземних інвестицій в інноваційні галузі господарства, в оновлення засобів виробництва й упровадження перспективних технологій, оскільки інноваційна сфера української економіки ще не є достатньо привабливою для іноземних інвесторів, внаслідок високої корупції, неефективних важелів сприяння ведення бізнесу, непрозорості економічних стосунків тощо. Крім того, наявна система оподаткування не достатньо стимулює інвестування вільних коштів у розвиток власної підприємницької діяльності, що перешкоджає українським підприємствам реалізовувати інноваційні проекти.

В результаті при здійсненні інновацій підприємства змушені майже повністю покладатись на власні кошти, причому, чим далі – тим більше. Частка бюджетних коштів, прямих іноземних інвестицій або якихось інших джерел на чинному етапі становить лише близько 5% (табл. 1).

Така ситуація позначається не лише на інноваційному секторі економіки: як свідчать факти, на сьогоднішній день головним джерелом капітальних інвестицій так само є власні кошти підприємств (хоч і меншою мірою – у 2016 році вони склали майже 70%). Донедавна невелика підтримка здійснювалася за рахунок кредитних коштів, але починаючи із 2014 р. їх частка в загальному фінансуванні стрімко зменшилася і зараз практично не відрізняється від решти основних джерел: коштів державного та місцевих бюджетів і прямих іноземних інвестицій (рис. 1).

Таблиця 1

Частка джерел фінансування інвестицій в інновації

Роки	Джерела фінансування, %			
	власні кошти підприємств	кошти державного бюджету	іноземні інвестиції	інші джерела
2000	0,7964	0,0044	0,0757	0,1235
2001	0,8390	0,0283	0,0297	0,1030
2002	0,7107	0,0151	0,0876	0,1866
2003	0,7021	0,0304	0,0425	0,2250
2004	0,7722	0,0140	0,0248	0,1891
2005	0,8772	0,0049	0,0275	0,0904
2006	0,8460	0,0186	0,0286	0,1068
2007	0,7365	0,0134	0,0297	0,2204
2008	0,6056	0,0281	0,0096	0,3567
2009	0,6502	0,0160	0,1903	0,1435
2010	0,5935	0,0108	0,2997	0,0959
2011	0,5292	0,0104	0,0040	0,4564
2012	0,6390	0,0195	0,0867	0,2548
2013	0,7292	0,0026	0,1311	0,1371
2014	0,8498	0,0447	0,0180	0,0874
2015	0,9720	0,0040	0,0042	0,0198
2016	0,9486	0,0077	0,0010	0,0427

Складено автором за джерелом [43]

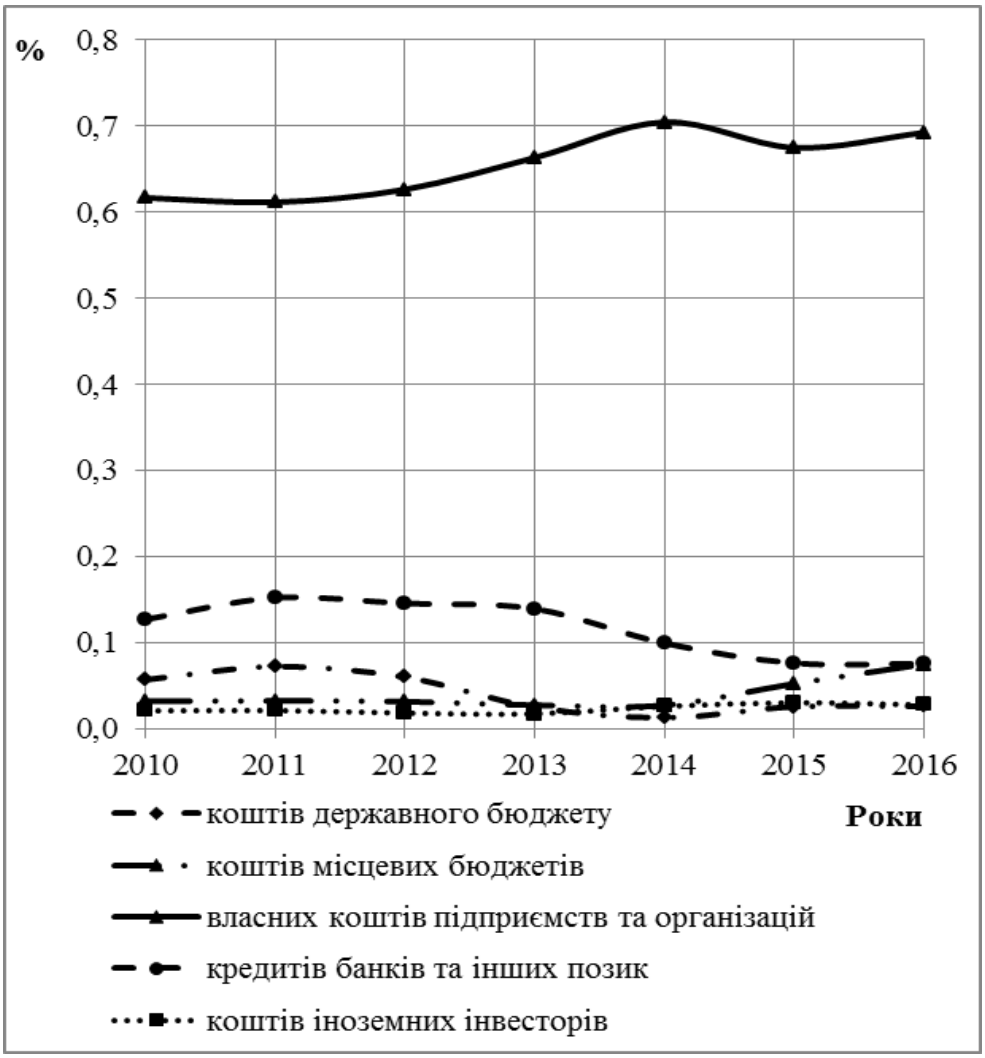


Рис. 1. Частка джерел фінансування капітальних інвестицій

Складено автором за джерелом [44]

З іншого боку, більшість підприємств не мають значних вільних ресурсів для здійснення науково-технічної діяльності, тому протягом останнього часу інновації здійснювала досить мала їх кількість. Як наслідок, більшість основних фондів українських підприємств є вкрай зношеними не лише (і насамперед) фізично, а і морально [44], причому найгіршою є ситуація у промисловості, особливо переробній – галузях, які зазвичай дають максимальну додану вартість: якщо в середньому по економіці ступінь зносу основних фондів становить 58,1%, то у промисловості вона дорівнює 69,4%, а в переробній промисловості – взагалі 76,4%. Такий стан речей спричиняє низьку продуктивність праці на виробництві.

Узагальнену картину по економіці України було порівняно з аналізом фінансово-економічної діяльності групи великих і середніх промислових підприємств, декілька з яких останніми роками входили до групи підприємств – великих платників податків, тобто, є бюджетоутворюючими для національної економіки.

Підприємства було підібрано таким чином, щоби серед них були як досить, так і не зовсім успішні, часом навіть збиткові. Ставилося завдання, перевірити, наскільки їхній економічний стан щодо цікавих для нас показників збігається із загальним по економіці, розглянутим у попередньому пункті, тобто, наскільки можна говорити, що загальна агрегована картина є репрезентативною.

До переліку ввійшли такі підприємства: державне підприємство «Дніпропетровський науково-виробничий комплекс ”Електровозобудування”», конструкторське бюро «Дніпровське», казенне підприємство «Південукргеологія» і публічне акціонерне товариство «Краматорський завод важкого верстатобудування» (надалі ПАТ «КЗВВ»). Головну увагу було звернуто на 2 чинники: стан основних засобів (показник: знос основних фондів) і на вплив цього стану на продуктивність виробничого процесу на підприємстві (показник: рентабельність виробництва) (табл. 2, 3).

Таблиця 2

Динаміка показника «Знос основних фондів» для групи великих підприємств

Підприємство	Знос					
	Період					
	1	2	3	4	5	6
КЗВВ	0,994	0,994	0,063	0,082	0,133	0,148
Електровозобудування		0,632	0,637	0,638	0,641	
Дніпровське		0,513	0,549	0,524	0,523	0,527
Південукргеологія		0,767	0,767	0,770	0,775	

Узагальнено автором на підставі: [45–48]

Таблиця 3

Динаміка показника «Рентабельність виробництва» для групи великих підприємств

Підприємство	Рентабельність					
	Період					
	1	2	3	4	5	6
КЗВВ	0,215	0,114	0,234	0,429	0,227	0,731
Електровозобудування		0,339	0,257	0,361	–0,675	
Дніпровське		0,037	0,576	3,078	0,576	0,203
Південукргеологія		0,162	0,522	0,291	–0,100	

Узагальнено автором на підставі: [45–48]

Із табл. 2 видно, що найкращий стан основних фондів в середньому за звітний період має КБ «Дніпровське»: знос – 52,7%, на рівні загального рівня по економіці; найгірший – КП «Південукргеологія» – 77%, що відповідає середньому зносу по переробній промисловості України. Ступінь зносу «Електровозобудування» є приблизно на рівні підприємств переробної промисловості (63,7%). Тобто ці 3 підприємства можна вважати типовими представниками економіки, промисловості та переробної промисловості. Дещо окремо стоїть ПАТ «КЗВВ». Наразі його основні засоби знаходяться в найкращому стані серед інших, проте на початку аналізованого періоду вони були в найгіршому, можна сказати, у критичному стані – знос 99,4%. Із цієї причини протягом 2013–2014 рр. було реалізовано інвестиційний проект, що можна відстежити на підставі динаміки інвестицій, залучених в основний капітал підприємства (табл. 4), і проведено кардинальне оновлення фондів.

Таблиця 4

Динаміка інвестицій в основний капітал ПАТ «КЗВВ»

Рік	Інвестиції в основний капітал, тис. грн.
2011	133,0
2012	169,5
2013	180577,0
2014	180577,0
2015	82746,0
2016	32743,0

Розраховано автором на підставі: [45]

Розрахунок залежності рентабельності від стану основних фондів, виражений у показнику кореляції між значеннями цих 2 факторів, підтвердив природний висновок, що чим сильніше зношені основні засоби виробництва, тим нижче його продуктивність (табл. 5).

Проте, найбільш сильну залежність показали підприємства з більш стабільними значеннями зносу ОЗ. Це свідчить про те, що годі чекати на миттєву віддачу від оновлення фондів. Так, напр., згаданий вище інвестиційний проект на ПАТ «КЗВВ» призвів до суттєвого зростання рентабельності виробництва лише через 2 роки після кардинального оновлення фондів.

Таблиця 5

Вплив ступеню зносу основних засобів на рентабельність виробництва

Підприємство	знос ОЗ		рентабельність		коефіцієнт кореляції
	середнє	кв. відхилення	середнє	кв. відхилення	
КЗВВ	0,402	1,056	0,325	0,250	–0,524
Електровозобудування	0,637	0,00004	0,070	0,747	–0,674
Дніпровське	0,527	0,0007	0,894	6,184	–0,009
Південукргеологія	0,770	0,00005	0,219	0,202	–0,750

Джерело: розрахунки автора

Водночас, практично для всіх перелічених підприємств спостерігається картина, типова для національної економіки: підприємства переважно проводять оновлення фондів за власний кошт, іноземні інвестиції надходять у невеликих масштабах і не системно (характерний приклад – інвестиційний проект 2013-2014 рр. на ПАТ «КЗВВ»), при цьому вільних власних коштів для повноцінного оновлення бракує, тобто, резерви інвестування власними коштами майже вичерпано.

Прискорення економічного розвитку української економіки можна досягти лише шляхом утворення інноваційно-інвестиційних механізмів, зокрема, вирішуючи такі завдання, як:

- розробка інноваційної моделі розвитку економіки держави;
- формування державної та регіональної інноваційно-інвестиційних програм та заходів щодо їх реалізації;
- формування інституційних органів та ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності у державі, в регіонах та на підприємствах;
- механізм ресурсного забезпечення відповідних програм та проектів (технологічне, кадрове, фінансове і т. ін.);
- наявність кадрової бази, навчання, підготовка менеджерів та фахівців;
- стабільна законодавчо-нормативна база щодо створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в країні;
- впровадження науково-технологічних досягнень та забезпечення конкурентноздатної продукції;
- розвиток пріоритетних галузей економіки та усіх регіонів країни.

Головні перешкоди на шляху підвищення інвестиційної й інноваційної ефективності національної економіки є такими:

- відсутність ефективного організаційно-економічного механізму управління інвестиційно-інноваційними процесами;
- підвищена ризикованість, яку спричинено значною невизначеністю передбачуваних результатів [38, с. 115];
- брак власних коштів підприємств укупі з недостатньою фінансовою допомогою держави;
- брак інформації щодо нових технологій і ринків збуту, брак можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями;
- відсутність кваліфікованого персоналу, несприйнятливість підприємств до нововведень [39];
- суттєва інфляція, що перешкоджає стабільному нарощуванню темпів розвитку інвестиційного бізнесу й інші.

Основними напрямками, які дозволять прискорити економічний розвиток країни шляхом активізації інвестиційно-інноваційного потенціалу є такі:

- вдосконалення й адаптування до реальних потреб розвитку бізнесу служб, які здійснюють контроль та ведуть регламентацію бізнесових процесів за антибюрократичним принципом;
- адаптування системи макроекономічної політики до пріоритетів політики інвестиційного стимулювання зі збереженням її передбачуваності та стабільності в реалізації обраних пріоритетів розвитку міждержавних відносин, заснованих на глобальних принципах світового розвитку;
- збалансування та адаптація політики інвестиційного розвитку із загальною промисловою політикою та політикою збереження обраних принципів довгострокового розвитку держави, а також визначення її направленості, скорегованої в напрямку планової перебудови чи вдосконалення вже існуючого промислового ландшафту;

- акцентування рішень уряду на стимулюванні факторів, які сприяють покращенню якості створення та використання висококваліфікованого людського капіталу, як одного з найважливіших чинників економічного розвитку країни та підвищення інноваційного потенціалу.

Державна інноваційна політика містить у собі 2 складові: науково-технічну й інвестиційну політики держави. Вона складається з комплексу управлінських рішень в економічній, організаційно-правовій і інших сферах діяльності, спрямованих на підтримку та стимулювання інноваційних процесів в економіці, впровадження новацій у виробництво.

Головні принципи державної науково-технічної та інноваційної політики є такими:

- підтримка та розвиток фундаментальних і прикладних наукових досліджень, науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт; при цьому слід стежити за збалансованістю розвитку фундаментальної та прикладної складових;
- суспільна мотивація та підтримка інтелектуальної праці.
- підтримка інноваційної діяльності в економіці; раціональне використання науково-технічного потенціалу країни;
- визначення пріоритетних наукових у технологічних напрямків, що сприятимуть підвищенню ефективності, конкурентоспроможності й інноваційності економіці країни; зосередження інвестиційних ресурсів на підтримці цих напрямків;
- дотримання вимог сталого розвитку соціально-економічної системи, вимог екологічної безпеки, покращення соціальних стандартів;
- оптимізація економіко-організаційного, правового й інституційного забезпечення науково-технічної й інноваційної діяльності, зокрема, підвищення ефективності використання форм, методів, інструментів і організаційної структури державного регулювання інноваційною діяльністю.

Інструменти інноваційної політики держави мусить бути спрямовано на ефективне стимулювання інноваційної діяльності підприємств, мобілізацію фінансових, матеріальних, людських й організаційних ресурсів для реалізації завдань інноваційного розвитку. В цьому ракурсі засаднича стратегічна задача державних органів полягає в агрегуванні фінансового й інтелектуального капіталу з метою його спрямування на визначені пріоритетні напрямки економічного розвитку. На законодавчому рівні визначено, що такими стратегічними пріоритетними напрямами інноваційної діяльності в Україні на 2011–2021 роки є такі [49, ст. 4]:

- освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки;
- освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з’єднання, створення індустрії наноматеріалів і нанотехнологій;
- технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- широке застосування технологій більш чистого виробництва й охорони довкілля;
- розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Прагнення запобігти нецільовому використанню передбачених у Законі “Про інноваційну діяльність” [50] податкових пільг спонукає до пріоритетної інноваційної підтримки провідних великих підприємств, холдингів, високотехнологічних виробництв, фінансова та технологічна потужність яких дозволяє реалізувати загальнодержавні інноваційні пріоритети. Крім того, вважається, що контроль ефективності здійснення інновацій на цих підприємствах є більш надійним й ефективним. Це не означає відмови від стимулів розвитку малих інноваційних підприємств, проте, великі підприємства можуть більш надійніше гарантувати серійне виробництво інноваційної продукції та її доведення до кінцевого споживача, тому інноваційну державну підтримку на чинному етапі більш доцільно організовувати саме для цього класу підприємств.

Світова практика свідчить про наявність широкого інструментарію для реалізації державної підтримки інноваційної діяльності. Зазначені інструменти можна поділити на такі групи за сферами регулювання: безпосередня фінансова підтримка інноваційних процесів; застосування для інноваційної діяльності заохочувальних фіскально-податкових пільгових режимів; інституційні інструменти; інші інструменти підтримки інновацій економічного, юридичного, політичного й організаційного характеру (рис. 2).

Розглянемо більш детально зазначені на рис. 2 інструменти.

Безпосередня фінансова підтримка інноваційних процесів може бути реалізована за допомоги таких заходів:

- пряме фінансування коштами державного бюджету процесу створення нових наукоємних виробництв і технологій, на підприємствах як державної, так і не приватної власності;
- запровадження конкурсного відбору щодо створення та фінансування науково-дослідницьких програм і наукових центрів;

- державне замовлення на інноваційну продукцію;
- державне дотування виокремлених на конкурсній основі інноваційних виробництв і технологій;
- централізоване надання державних грантів і стипендій провідним науковим центрам і науковцям;
- надання пільгових (у тому числі безпроцентних) позик і грантів;
- компенсація банківського кредиту в повному чи частковому обсязі у випадку його інвестування на фінансування технологічних інноваційних змін.

Рис. 2. Основні інструменти підтримки державної інноваційної діяльності

Складено автором

Застосування для інноваційної діяльності заохочувальних фіскально-податкових пільгових режимів:
- зменшення ставок податку на прибуток підприємств;
- податкові кредити для інноваційним підприємствам;
- зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з нього вартості досліджень чи освоєння нових технологій;
- звільнення підприємств від окремих відрахувань до бюджету;
- звільнення від сплати податку на прибуток, отриманий власниками майнових прав інноваційних і венчурних фірм;
- відтермінування чи звільнення від сплати імпортного мита у випадку ввезення засобів для реалізації інноваційних проектів;
- застосування пільгового механізму амортизації основних засобів щодо фірм, що займаються інноваційною діяльністю.

Більш докладно розшифровують і обґрунтовують принципи впровадження фіскально-податкових пільг фахівці Інституту стратегічних досліджень при Президенті України [51]:
- застосування пільг в оподаткуванні прибутку інноваційних підприємств згідно чинного законодавства;
- звільнення від податків наукових установ, діяльність яких здійснюється за рахунок державного бюджету;
- звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на підвищення кваліфікації та перепідготовку наукових кадрів (із прирівнюванням їх до інвестицій у людський капітал);
- звільнення від оподаткування коштів підприємств, спрямованих на фінансування наукових досліджень (із прирівнюванням їх до інвестицій в інтелектуальний капітал);
- звільнення від оподаткування коштів комерційних банків, страхових компаній, пенсійних фондів й інших фінансових установ, які інвестуються в інноваційні підприємства й установлення пільг з оподаткування коштів, отриманих внаслідок цих інвестицій, зокрема – диференціювання ставки податку на прибуток комерційних банків залежно від напрямів використання ресурсів шляхом зниження їх в разі довгострокового кредитування високотехнологічних проектів, пільгове оподаткування прибутків від страхування інноваційних підприємств тощо;
- надання пільг в оподаткуванні комерційних банків, які здійснюють кредитування – передусім довгострокове – інноваційних підприємств.

Інституційні інструменти

- утворення дієздатних суб'єктів інноваційного процесу, а також суб'єктів регулювання цього процесу та мережі інноваційної інфраструктури, що забезпечуватиме поточну діяльність цих суб'єктів.

Інші інструменти підтримки інновацій економічного, юридичного, політичного й організаційного характеру:

- удосконалення законодавства про авторське право та патентні відносини;
- введення системи сертифікації та стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів, товарів харчування високої якості, нових медичних, будівельних, телекомунікаційних, рекреаційних, туристичних, транспортних послуг тощо;
- розвиток і підтримка системи освіти в країні: закладів загальної освіти, університетів, спеціальної фахової підготовки, системи безперервного навчання та перекваліфікації робочої сили, курсів профільного тренінгу та менеджменту;
- тимчасовий дозвіл монопольного становища виробників інноваційних товарів і впровадника інноваційних технологій і, навпаки, обмеження монопольного становища виробників, діяльність яких перешкоджає розвитку виробництва інноваційних товарів і послуг;
- створення державної інформаційної інфраструктури, розширення доступу до інформаційних мереж і банків даних, бібліотек;
- надання державних замовлень підприємствам задля компенсування витрат на фінансування інновацій;
- здійснення державного лобіювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародних ринках, застосування відповідного торговельного режиму.

У цьому матеріалі ми більш уважно зосереджуємось на фіскальній групі інструментів регулювання та заохочування інноваційної діяльності підприємств й організацій.

Аналіз наведених вище інструментів свідчить, що їх можна розділити на 2 підгрупи за своєю суттю: засоби прямого державного дотування (фінансування нових науково-дослідницьких центрів, підприємств, виробництв, технологій, безпосередньо інноваційної продукції (у вигляді державного замовлення)), а також надання податкових й інших фінансових пільг у вигляді позик, грантів, кредитів і зменшення ставок податку на прибуток.

Слід зазначити, що самі по собі як пряме дотування, так і пільгове оподаткування ще не стимулюють збільшення виробництва та покращення якості виробленої інноваційної продукції. Також постає проблема ідентифікації інноваційної діяльності, коли підприємство може займатися інноваціями лише «на папері», користуючись нечіткістю критеріїв суб'єктивністю чиновників у прийнятті рішень.

Водночас, як зазначалося вище, однією з головних проблем інноваційного розвитку є застаріла та зношена фізично та морально фондова база. Так само, підкреслювалось, що на чинному етапі внаслідок обмеженості бюджетних ресурсів інвестиції в інновації підприємства змушені здійснювати, передовсім, за рахунок власних коштів. На цій підставі можна запропонувати дещо відмінний підхід до інноваційного розвитку – не податкові пільги, а зміну системи оподаткування, яка би сама по собі стимулювала підприємців вкладати кошти в оновлення фондів (у том числі й людських й інтелектуальних ресурсів). Це означає, що доцільно не зменшувати податкове навантаження прибутку, а вивести з бази оподаткування зазначені кошти на оновлення виробництва. Крім стимулювання оновлення засобів виробництва такий підхід надає більшу свободу вибору підприємцям, зменшує їх залежність від рішень чиновників, забюрократизованість і суб'єктивізм процесу регулювання та стимулювання інноваційної діяльності.

Таким чином, у статті проаналізовано проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку економіки Україні, його головні принципи, пріоритети та завдання.

Визначено основні перешкоди на шляху підвищення інвестиційної й інноваційної ефективності національної економіки, а також наявні засоби й інструменти їх вирішення. Відмічено недостатність традиційних інструментів державного регулювання для ефективного заохочення підприємств до здійснення інноваційної діяльності.

Рекомендовано на додаток до їх використання модифікувати податкове законодавство, аби замінити пільги податку на прибуток таким механізмом оподаткування, який замість зменшення податкового навантаження прибутку виводить кошти, витрачені на оновлення засобів виробництва з бази оподаткування.

Тобто автором пропонується змінити підхід у стимулюванні інвестиційної й інноваційної діяльності, замінивши надання фінансово-податкових пільг такою структурою оподаткування, яка сама по собі заохочуватиме дії підприємців щодо оновлення виробничих ресурсів, а саме: оподатковувати не фінансовий результат, а чіткий перелік операцій. Це може дозволити лібералізувати підприємницьку діяльність, зменшити забюрократизованість і суб'єктивізм процесу регулювання та стимулювання інноваційної діяльності, збільшити інвестиції. Внаслідок цього можна сподіватися на оновлення фондової бази підприємств і прискорення їх інноваційного розвитку.

Як напрямок подальших досліджень передбачається уточнення та конкретизація запропонованого підходу фінансово-податкового стимулювання інвестиційної й інноваційної діяльності.

Література

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Пер. с нем. Автономова В. С. и др. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

2. Зомбарт В. Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen. München & Leipzig: Duncker & Humblot, 1913. Режим доступу: urn:nbn:de:s2w-8035. (Дата звернення 7.02.2018).

3. Зомбарт В. Современный капитализм: в 3-х т. М., Л.: Госиздат, 1930–1931.

4. Mitscherlich W. Der Wirtschaftliche Fortschritt. Leipzig, 223 p.

5. Arthur B., Ermoliev Y., Kaniovski Y. Path-dependent processes and the emergence of macrostructure. European Journal of Operations Research. 1987. № 30. С. 294-303.

6. David P. A. Clio and the economics of QWERTY. American Economic Review. 1985. № 75. С. 332–337.

7. David P. A. Heroes, herds and hysteresis in technological change: Thomas Edison and the battle of the systems. Industrial and Corporate Change. 1992. № 1. С.139–180.

8. Metcalfe S. Variety, structure and change: An evolutionary perspective on the competitive process. Revue d'Economie Industrielle. 1992. № 65. С. 46–61.

9. Metcalfe S. Economics, Organizations and Management: A review of Milgrom and Roberts. Industrial and Corporate Change. 1995. № 4. С. 491–497.

10. Nakicenovic N., Grübler A. (Eds.) Diffusion of Technologies and Social Behaviour. Berlin/Heidelberg/New York: Springer Verlag, 1992.

11. Silverberg G., Dosi, G., Orsenigo, L. Innovation, diversity and diffusion. A self-organization model. Economic Journal. 1998. № 98. С. 1032–1054.

12. Туган-Барановский, М. И. (1997) Периодические промышленные кризисы. Избранное. М.: 1997.

13. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии. Т. И. Деревянкин (ред.). К.: Наук. Думка, 2004.

14. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. Л. И. Абалкин (ред.). М.: Экономика, 1989.

15. Drucker P. F. Managing for Results: Economic Tasks and Risk-Taking Decisions. Butterworth-Heinemann, 1964.

16. Solow R. M. A contribution to the theory of economic growth. Quarterly Journal of Economics. 1956. February. С. 65–94

17. Solow, R. M. Technical change and the aggregate production function. Review of Economics and Statistics. 1957. № 39 (3). С. 312–320.

18. Kaldor N. A model of economic growth. Economic Journal. 1957. № 67. С. 561–624.

19. Robinson J. The accumulation of capital. London: Macmillan, 1956.

20. Lundvall B.-Å. Product innovation and user-producer interaction, industrial development. Research Series 31. Aalborg: Aalborg University Press, 1985.

21. Freeman C. Japan: A new national innovation system? In: G. Dosi, C. Freeman, R.R. Nelson, G. Silverberg and L. Soete (Eds.) Technology and economy theory. London: Pinter, 1988.

22. Freeman C. The "National System of Innovation" in Historical Perspective. Cambridge Journal of Economics. 1995. № 19. С. 5–24.

23. Nelson R. R. Recent evolutionary theorizing about economic change. Journal of Economic Literature. 1995. № 33. С. 48–90.

24. Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations: editor: C. Edquist. London: Pinter Publishers, 1997.

25. Saviotti P., Pyka A. Generalized barriers to entry and economic development. Journal of Evolutionary Economics. 2011. № 21 (1). P. 29-52.

26. Геєць В. М., Семиноженко В. П. Інноваційні перспективи України. Харків: Константа, 2006. 272 с.

27. Алимов О. М., Даниленко А. І., Трегобчук В. М. та ін. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення. В. І. Пирожков, В. М. Трегобчук (відп. ред.). К.: Об'єдн. ін-т економіки НАН України, 2005. 540 с.

28. Прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил України до 2015 року. К.: РВПС України НАНУ, 2004. 370 с.

29. Продуктивні сили України: прогноз розвитку і розміщення на період до 2010 р.: в 2-х т. Т. 2. С. І. Дорогунцов, П. П. Борщевський, Б. М. Данилишин (наук. керівн.). К.: РВПС України НАНУ, 2000. 286 с.

30. Проблеми структурної перебудови економіки України. С. І. Дорогунцов, Б. М. Данилишин (наук. кер.). К.: РВПС України НАНУ, 1999. 332 с.

31. Кваснюк Б. Є., Болховітінова О. Ю., Кірєєв С. І. та ін. Конкурентоспроможність національної економіки. Б. Є. Кваснюк (ред.). К.: Фенікс, 2005. 496 с.

32. Землянкин А. И. Инновационная деятельность: состояние и пути развития. Економіка промисловості. 2005. № 1. С. 107–114.

33. Мельник М. І. Класифікація факторів формування інвестиційного клімату як передумова вирішення проблем інноваційного розвитку регіонів. Економіка і регіон. 2005. № 2. С. 39–45.

34. Онищенко В. О., Комеліна, О. В. Теоретико-методологічні засади просторової організації інноваційної діяльності. Економіка і регіон. 2010. № 1 (24). С. 3–9.

35. Федоренко В. Г. Інвестиції та економіка України. Економіка України. 2007. № 5. С. 12–16.

36. Хохлов Н. П. Актуальные проблемы инвестиционного обеспечения экономического роста. Экономика и регион. 2005. № 2. С. 8–10.

37. Ляшенко В. І., Землянкін А. І., Підоричева І. Ю. Європейська система моніторингу інноваційної діяльності: особливості та можливості використання в Україні. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 2 (32). С. 191–199.

38. Омельчак Г. В. Концептуальні основи розвитку інноваційного потенціалу підприємств. Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. 2014. № 2. С. 113–118.

39. Тюха І. В., Кузнєцова В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні та на вітчизняних підприємствах. Ефективна економіка. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4545 (Дата звернення 7.02.2018).

40. Чичкало-Кондрацька І. Б. Інноваційний розвиток регіональних науково-виробничих систем. Полтава: Полтавський літератор, 2011. 392 с.

41. Амосов О. Ю., Дєгтяр А. О., Латинін М. А. та ін. Державне регулювання інноваційної інфраструктури на регіональному рівні: моног. За заг. ред. А. О. Дєгтяра. Х.: Магістр, 2011. 192 с.

42. The Global Innovation Index 2017 (2017). Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf (Дата звернення 7.02.2018).

43. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010-2016 роки (2017) Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm (Дата звернення 7.02.2018).

44. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) за 2016 рік. (2017) Державна служба статистики України. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz16_u.htm (Дата звернення 7.02.2018).

45. Річні звіти емітента, 2017. ПрАТ «КЗВВ». Режим доступу: http://kzts.pat.ua/emitents/reports/year (Дата звернення 7.02.2018).

46. ГП «ДЭВЗ», 2017. Государственное предприятие «Днепровский электровозостроительный завод». Режим доступу: http://devs.com.ua/ru/ (Дата звернення 7.02.2018)

47. Годовая и квартальная отчетность эмитента, 2017. Публічне акціонерне товариство КБ «Дніпровське». Режим доступу: https://www.stockworld.com.ua/ru/analytics/reports/emitent/show/14308411 (Дата звернення 7.02.2018).

48. Південукргеологія, казенне підприємство, 2017. Режим доступу: https://www.ua-region.com.ua/01432150 (Дата звернення 7.02.2018).

49. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності Україні: закон України від 08.09.2011 № 3715-VI (2011). Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17 (Дата звернення 7.02.2018).

50. Про інноваційну діяльність: закон України від 04.07.2002 № 40-IV (2002). Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-152 (Дата звернення 7.02.2018).

51. Перспективи інноваційного розвитку України. Перспективи інноваційного розвитку України: зб. наук. ст. за ред. Я. А. Жаліла. К.: Альтерпрес, 2002. Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/table/zhalilo21/003.htm (Дата звернення 7.02.2018).

References

1. Shumpeter, J. (2008) Theory of economic development : An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. New Brunswick & London: Transaction Publishers.

2. Zombart, V. (1913) Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen. München & Leipzig: Duncker & Humblot. Available: urn:nbn:de:s2w-8035. (Last accessed 7th Feb 2018).

3. Zombart, V. (1930, 1931) Der moderne Kapitalismus. (Vol. 1-3). Moscow, Leningrad: Gosizdat.

4. Mitscherlich, W. (1910) Der Wirtschaftliche Fortschritt. Leipzig: Hirschfeld, 223 p.

5. Arthur, B., Ermoliev, Y., and Kaniovski Y. (1987) Path-dependent processes and the emergence of macrostructure, European Journal of Operations Research. 30, 294-303.

6. David, P.A., 1985. Clio and the economics of QWERTY. American Economic Review, 75, 332-337.

7. David, P.A., 1992. Heroes, herds and hysteresis in technological change: Thomas Edison and the battle of the systems. Industrial and Corporate Change, 1, pp.139-180.

8. Metcalfe, S., 1992. Variety, structure and change: An evolutionary perspective on the competitive process. Revue d'Economie Industrielle, 65, pp. 46-61.

9. Metcalfe, S., 1995. Economics, Organizations and Management: A review of Milgrom and Roberts. Industrial and Corporate Change, 4, pp. 491-497.

10. Nakicenovic, N. and Grübler, A. eds., 1992. Diffusion of Technologies and Social Behaviour. Berlin/Heidelberg/New York: Springer Verlag.

11. Silverberg, G., Dosi, G. and Orsenigo, L. (1988) Innovation, diversity and diffusion. A self-organization model, Economic Journal, 98, pp.1032-1054.

12. Tugan-Baranovsky, M. I. (1997) Periodic industrial crises. Selecta. Moscow: 1997.

13. Tugan-Baranovsky, M. I. (2004) Industrial crises. Essay on social history of England. T. S. Derevyankin (Ed.). Kyiv: Nauk. dumka.
14. Kondratyev, N. D. (1989) Problems of economic dynamics. In: L. I. Abalkin (Ed.). Moscow: Economika.
15. Drucker, P. F. (1964) Managing for Results: Economic Tasks and Risk-Taking Decisions. Butterworth-Heinemann.
16. Solow, R. M., 1956. A contribution to the theory of economic growth. Quarterly Journal of Economics, February, pp. 65-94
17. Solow, R. M., 1957. Technical change and the aggregate production function. Review of Economics and Statistics, 39(3), pp. 312–320.
18. Kaldor, N., 1957. A model of economic growth. Economic Journal, 67, pp. 561-624.
19. Robinson, J., 1956. The accumulation of capital. London: Macmillan.
20. Lundvall, B.-Å., 1985. Product innovation and user-producer interaction, industrial development, Research Series 31. Aalborg: Aalborg University Press.
21. Freeman, C., 1988. Japan: A new national innovation system? In: G. Dosi, C. Freeman, R.R. Nelson, G. Silverberg and L. Soete, eds. 1988. Technology and economy theory. London: Pinter.
22. Freeman, C., 1995. The "National System of Innovation" in Historical Perspective. Cambridge Journal of Economics, 19, pp.5-24.
23. Nelson, R. R., 1995. Recent evolutionary theorizing about economic change. Journal of Economic Literature, 33, pp. 48-90.
24. Edquist, C. (Ed.) (1997) Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations. London: Pinter Publishers.
25. Saviotti, P., & Pyka, A., (2011) Generalized barriers to entry and economic development. Journal of Evolutionary Economics. 21(1), 29-52.
26. Geyets, V. M., & Seminozhenko, V. P. (2006) Innovative prospects of Ukraine. Xarkiv: Konstanta.
27. Alymov O. M., Danylenko A. I., Tregobchuk V. M. et al. (2005) Economic development of Ukraine: institutional and resource provision. In. B. I. Pyrozhkov & V. M. Tregobchuk (Eds.). Kyiv: Union economic institute of the NAS of Ukraine.
28. The forecast of development and placement of productive forces of Ukraine by 2015 (2004). Kyiv: RVPS of the NAS of Ukraine.
29. Productive forces of Ukraine: forecast for development and placement for the period up to 2010 (2000) In V.2. S. I. Dorogunczov, P. P. Borshhevs'kyj & B. M. Danylyshyn (Supervisors). (Vol. 1-2). Kyiv: RVPS of the NAS of Ukraine.
30. Problems of structural adjustment of the economy of Ukraine (1999) In S. I. Dorogunczov & B. M. Danylyshyn (Supervisors). Kyiv: RVPS of the NAS of Ukraine.
31. Kvasnyuk, B. Y., Bolxovitinova, O. Y., Kiryeyev, S. I. et al. (2005) Competitiveness of the national economy. In B. Y. Kvasnyuk (Eds.). Kyiv: Feniks.
32. Zemlyankin, A. I. (2005) Innovative activity: the state and ways of development. Economica promyslovosti. 1, pp. 107–114.
33. Mel'nyk, M. I. (2005) Classification of factors of formation of an investment climate as a prerequisite for solving problems of innovative development of regions. Ekonomika i region 2. pp. 39–45.
34. Onyshhenko, V. O. & Komelina, O. V. (2010) Theoretical and methodological principles of spatial organization of innovation activity. Ekonomika i region. 1 (24), pp. 3–9.
35. Fedorenko, V. G. (2007) Investments and the economy of Ukraine. Ekonomika Ukrayiny. 5. pp. 12-16.
36. Xoxlov, N. P. (2005) Actual problems of investment support of economic growth.. Ekonomyka i regyon. 2. pp. 8-10.
37. Lyashenko, V. I., Zemlyankin, A. I., Pidorycheva, I. Y. (2013) European Innovation Tracking System: Features and Usability in Ukraine. Economichnyi visnyk Donbasu. 2013. 2(32), pp. 191–199.
38. Omel'chak, G. V. (2014) Conceptual bases of development of innovative potential of enterprises. Derzhava ta regiony. Ser.: Ekonomika ta pidpryyemnycztvo. 2. pp. 113–118.
39. Tyuxa, I. V. & Kuznyeczova, V. A. (2015) Problems of innovation activity in Ukraine and at domestic enterprises. Efectyvna ekonomika. Available: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4545. (Last accessed 7th Feb 2018).
40. Chychkalo-Kondracz'ka, I. B. (2011) Innovative development of regional scientific and production systems. Poltava: Poltavs'kyj literator [in Ukrainian].
41. Amosov, O. Y., Dyegtyar, A. O., Latynin, M. A. et al. (2011) Government regulation of innovation infrastructure at the regional level. Monog. In A. O. Dyegtyara (Ed.). X.: Magistr.
42. The Global Innovation Index 2017. (2017) Available: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf. (Last accessed 7th Feb 2018).
43. Capital investment by sources of financing for 2010-2016. (2017) State statistic service of Ukraine. Available: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iokjf/iokjf_u10-13_bez.htm. (Last accessed 7.02.2018).
44. Availability and condition of fixed assets by types of economic activity (QWED-2010) for 2016. (2017) State statistic service of Ukraine. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz16_u.ht Last accessed 7.02.2018).
45. Annual reports of the emitter, 2017. PrHC «KZVV». Available: http://kzts.pat.ua/emitents/reports/year (Last accessed 7.02.2018).
46. SE «DEVZ», 2017. The state-owned enterprise "Dneprovskyi elektrovozostroitel'nyi zavod". Available: http://devs.com.ua/ru/ (Last accessed 7.02.2018).
47. Annual and quarterly reports of the emitter, 2017. PubHC KB "Dniprovske". URL: https://www.stockworld.com.ua/ru/analytics/reports/emitent/show/14308411 (Last accessed 7.02.2018).
48. Pivdenukrgeologia, public enterprise, 2017. Available: https://www.ua-region.com.ua/01432150 (Last accessed 7.02.2018).
49. On priority areas of Ukraine's innovation activity: Law of Ukraine dated 08.09.2011 3715-VI (2011). Available: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17. (Last accessed 7.02.2018).
50. On Innovative Activities: The Law of Ukraine of 04.07.2002 #40-IV (2002). Available: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-152. (Last accessed 7.02.2018).
51. Perspectives of Ukraine's innovation development (2002) Perspektyvy innovacijnogo rozvytku Ukrayiny: In Y. A. Zhalilo (Ed.). K.: Al'terpres, 2002. Available: http://old.niss.gov.ua/table/zhalilo21/003.htm. (Last accessed 7.02.2018).

Рецензія/Peer review : 26.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., доц. Корнєєв М. В.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-171-176

РЗАЄВ Г. І.,
ШЕВЧУК М. О.
Хмельницький національний університет

АНАЛІТИЧНІ ОЗНАКИ ЗРОСТАННЯ ЗАГРОЗ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В статті доведено доцільність визначення ознак зростання загроз інвестиційної привабливості підприємства. Досліджено існуючі теоретичні підходи до розуміння поняття «інвестиційна привабливість» та окреслено їх спрямування. Визначено характеристики інвестиційної привабливості у розрізі існуючих теоретичних підходів. Обґрунтовано аналітичні ознаки зростання загроз за ними у розрізі елементів фінансової звітності. Доведено доцільність їх обґрунтування та розвитку відповідно до потреб аналізу.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, інвестиційний клімат, ефективність діяльності, фінансовий стан, мінімальний ризик, максимальний прибуток, перспективи розвитку.

RZAYEV H.,
SHEVCHUK M.
Khmelnytskyi National University

THE ANALYTICAL SIGNS OF INCREASING THREATS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISE ON THE FINANCIAL STATEMENTS

The article proves the expediency of definition of signs of growth of the threats of investment attractiveness of enterprise. It is proved that the intensification of investment processes contributes to the formation of the investment climate. Studied the existing theoretical approaches to the understanding of the concept "investment attractiveness" and defined their direction. To determine the state of the investment attractiveness is proposed to assess the effectiveness of use of resources of the enterprise. This proves the necessity to carry out an analysis of the effectiveness and efficiency of the business entity and emphasizes the expediency of analyzing the characteristics of the financial state. This causes the need to forecast the prospects of enterprise development. The characteristics of investment attractiveness in terms of existing theoretical approaches are determined. The analytical features of the growth of threats on them in the context of elements of financial reporting are substantiated. The signs of negative dynamics of indicators of efficiency of use of enterprise resources are outlined. The article emphasizes the growth of indicators of cost efficiency and reduction of income returns, profitability and turnover, the deterioration of the intensity of the dynamics of indicators of costs, income and financial results. We have focused on the deterioration of the state and structure of the assets of the enterprise and the sources of their formation. The article emphasizes the non-observance of the recommended (desirable) tendencies of indicators of financial stability. This emphasizes that there is a lack of interconnection and interdependence of the rates of growth of financial reporting indicators. The authors proved expediency of operative substantiation and development of signs of threats of investment attractiveness in accordance with the needs of the analysis.

Key words: investment attractiveness of enterprises, investment climate, efficiency of operations, financial condition, minimum risk, maximum income and growth prospects.

Вступ. Стан інвестиційної політики держави обумовлює рівень її інвестиційної привабливості. Тенденції розвитку та формування інвестиційного клімату країни, його нормативно-законодавча підтримка значною мірою впливають на рівень інвестиційної привабливості суб’єктів господарювання. Інвестиційна привабливість підприємства значною мірою залежить від інвестиційної привабливості галузі, регіону тощо.

Інвестиційний клімат у країні є основою формування перспектив розвитку інвестиційної привабливості. Інвестиційна привабливість країни (регіону, підприємства) значною мірою залежить від сукупності політичних, економічних, правових, соціальних передумов що впливають на рівень інвестиційної привабливості та перспективи її на майбутнє. Покращення рівня інвестиційної привабливості країни буде підтримувати й сприяти подальшому її розвитку та економічному зростанню регіонів, галузей, господарюючих суб’єктів. Рівень інвестиційної привабливості значною мірою залежить, в першу чергу, від політики держави, стану нормативно-законодавчої підтримки, правового забезпечення, стану співпраці з фінансово-кредитними установами, рівня ризику та ін. Зазначені проблеми державного рівня створюють значну кількість проблем щодо інвестиційної привабливості як окремих галузей, так і суб’єктів господарювання, що їх представляють. Ситуація що склалася на рівні держави ускладнює процеси формування сприятливого інвестиційного клімату і що відповідно утруднює процес залучення потенційних інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування та розвиток теоретичних основ та практичного використання здобутків щодо концепції оцінки інвестиційної привабливості, дослідження рівня інвестиційної привабливості, ефективності діяльності мали як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, а саме: Бланк І.О., Гребенникова Е., Гриньова В.М., Данілов О.Д, Загородний А.Г.,

Ігольников Г.Л., Качмарик Я.Д., Ковальчук С.В., Моргунова К.І., Макарій Г.О., Павлюченко В.М., Русак Н.А., Русак В.А., Савчук В.П., Третяк А.М., Хрущ Н.А., Харламова Н.С., Шеремет В.В., Ястремська О.М. та ін. Відповідно до теорій що пропонуються, концепцій які їх розкривають та від запропонованих показників оцінки та аналізу інвестиційної привабливості формуються певні площини досліджень. Різноплановість площин досліджень обумовлює формування певних дискусійних питань та обумовлює ряд проблем, які потребують певного вирішення. Особливо дискусійними є питання щодо формування показників оцінки інвестиційної привабливості та окреслення загроз її рівню. Зазначені проблеми обумовили вибір теми дослідження та обумовили її мету.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до поняття інвестиційної привабливості та окреслення напрямів формування показників її оцінки як індикаторів оцінки рівня загроз. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- дослідження та узагальнення існуючих теоретичних підходів до поняття інвестиційної привабливості підприємства;
- систематизація напрямів оцінки інвестиційної привабливості за елементами фінансової звітності;
- визначення напрямів формування загроз щодо зниження інвестиційної привабливості.

Основна частина. Розвиток та формування сучасного ринкового середовища ускладнюється рядом проблем. Призупинення інвестиційних процесів, що відбувається за рахунок впливу внутрішніх та зовнішніх факторів гальмують процеси формування здорового інвестиційного клімату. Активізація інвестиційних процесів, щодо чинного законодавства, сприяють формування інвестиційного клімату, що обумовить подальший прогресивний розвиток і відповідно закріпить позиції підприємства у мінливому ринковому середовищі.

За умов функціонування у нестабільному середовищі, господарюючим суб'єктам є важливим мати певні характеристики, які відповідають вимогам потенційних інвесторів. Оцінка інвесторами потенційних суб'єктів господарювання проводиться з метою визначення доцільності вкладання коштів в обраний господарюючий суб'єкт та отримання відповідних позитивних результатів від ефективності вкладання коштів в певний проект. Інвестиційна привабливість господарюючого суб'єкта є саме такою комплексною характеристикою, що дозволить здійснити відповідну оцінку та обґрунтувати доцільність вкладання коштів в суб'єкт господарювання.

В глобальному розумінні, на рівні країни (регіону) інвестиційна привабливість представляє собою сукупність політичних, соціальних, інституціональних, екологічних та економічних умов функціонування країни (регіонів), що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів [12]. Крім того інвестиційну привабливість вивчають як складну економічну категорію, на основі якої формується характеристика спроможності регіону залучати капітал [15]. Існує думка дослідження інвестиційної привабливості як інтегральної характеристика окремих галузей економіки (промисловості) з позиції перспективності розвитку, прибутковості інвестицій і рівня інвестиційних ризиків [17].

Відповідно до Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій інвестиційна привабливість представляє собою рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [9]. В цілому є важливим розглянути основні визначення щодо розуміння інвестиційної привабливості підприємства та окреслити основні їх спрямування (табл. 1).

Аналіз існуючих теоретичних підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства дав змогу зауважити, що авторами пропонується проводити дослідження у такому розрізі:

- оцінка ефективності використання ресурсів підприємства;
- аналіз результативності та ефективності діяльності господарюючого суб'єкта;
- аналіз фінансового стану підприємства;
- оцінка перспектив розвитку та ін.

Відповідно до окреслених характеристик інвестиційної привабливості є важливим дослідити аналітичні ознаки зростання загроз на ними у розрізі елементів фінансової звітності. Так, основними ознаками зростання загроз інвестиційній привабливості підприємства можуть бути такі:

- негативна динаміка показників ефективності використання ресурсів підприємства (зростання показників витратовіддачі та зниження показників доходовіддачі, прибутковості, оборотності);
- погіршення інтенсивності динаміки показників витрат, доходів та фінансових результатів (збільшення темпів зростання повної собівартості та інших показників витрат; зниження темпів зростання показників доходів та фінансових результатів у розрізі видів діяльності; зниження показників рентабельності та ін.);
- погіршення стану та структури активів підприємства та джерел їх формування; негативна динаміка показників ліквідності та платоспроможності підприємства; недотримання рекомендованих (бажаних) тенденцій показників фінансової стійкості; погіршення стану дебіторської та кредиторської заборгованості та ін.
- недотримання взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників фінансової звітності в контексті оцінки рівня його ділової активності; конкурентоспроможності; ймовірності банкрутства та ін. (рис. 1).

Таблиця 1

Теоретичні підходи до поняття «інвестиційна привабливість підприємства

Автор	Визначення
Гребеникова Е.В., Гусева Ю.Ю. [2, с. 187–190]	комплексне поняття, що характеризує здатність підприємства своїми наявними економічними ресурсами приваблювати зовнішні та внутрішні інвестиційні засоби, що забезпечує досягнення цілей за певного рівня прибутковості та ризику інвестицій
Данілов О.Д. [3]	відображення такого економічного та фінансового стану компанії, за якого потенційний інвестор може прийняти рішення про вкладення вільних коштів у розвиток даного підприємства без великого ступеня ризику втратити їх або не отримати відповідний дохід на вкладений капітал
Дука А.П. [4, с. 340]	інтегральна характеристика окремих компаній як об’єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів і їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості
Майорова Т. В. [7, с. 41]	показник, що включає загальну характеристику підприємства; характеристику технічної бази підприємства; номенклатуру продукції, що випускається; виробничу потужність; місце підприємства в галузі, на ринку, рівень його монопольності; характеристику системи управління; статутний фонд, власники підприємства, ціна акцій; структуру витрат на виробництво; обсяг прибутку та напрями його використання; оцінку фінансового стану підприємства
Мархайчук М.М. [8, с. 253–257]	спроможність підприємства приносити прибуток в обсягах, що задовольняють інвестора
Мочерний С.В. [10, с. 54]	характеристика підприємства чи будь-якого суб’єкта господарської діяльності, яка враховує суперечливі цілі інвестора: максимальний прибуток за мінімального ризику на певному об’єкті
Науменко О. В. [11, с. 22]	інтегральна характеристика з точки зору наявного фінансового стану, можливостей розвитку техніко-економічного та організаційного рівня виробництва, соціальної безпеки й інформаційної забезпеченості тощо
Пономаренко С.Ю. [13]	інтегральна характеристика як об’єкта майбутнього інвестування з позиції галузевої приналежності, перспектив розвитку, ефективності використання ресурсів і активів підприємства, прибутковості діяльності, впливу виробничих потужностей підприємства на навколишнє природне середовище
Савчук В.П. [16, с. 26]	інтегральна характеристика окремих компаній, як об’єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів і їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості

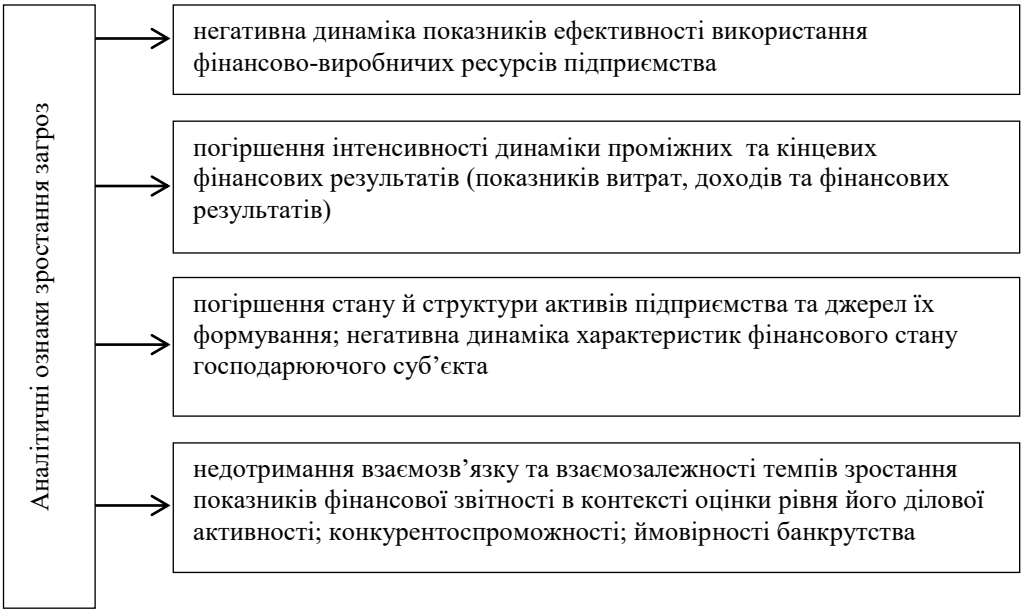


Рис. 1. Напрями формування аналітичних ознак зростання загроз інвестиційній привабливості у розрізі елементів фінансової звітності

Аналітичні ознаки зростання загроз інвестиційній привабливості підприємства за елементами фінансової звітності, а саме: активів за балансом підприємства, власного капіталу, зобов'язань, доходів, витрат та фінансових результатів.

Так, стосовно активів доцільно окреслити такі ознаки загроз інвестиційній привабливості підприємства:

- погіршення структури активів (збільшення частки необоротних активів; зменшення частки активів, що швидко реалізуються, погіршення їх структури, зниження ефективності їх використання; невідповідність складу і структури оборотних активів обсягам виробничій програмі підприємства);
- недотримання ліквідності у розрізі чотирьох груп активів, порушення співвідношення певних груп оборотних активів з погляду їх ліквідності.

Відносно зобов'язань підприємства важливо відзначити наступні ознаки прояву загроз інвестиційній привабливості:

- недотримання розрахунково-платіжної дисципліни, псування іміджу підприємства, що призводить до обмеження обсягів залучення капіталу;
- погіршення структури запозичених джерел формування активів підприємства, обмеженість можливостей щодо використання запозичених джерел фінансування; невиконання підприємством своїх зобов'язань і недотримання співвідношення дебіторської та кредиторської дисципліни.

Стосовно власних джерел формування активів доцільно виділити такі ознаки прояву загроз інвестиційній привабливості:

- зниження рівня фінансової стійкості, погіршення структури джерел формування активів та зменшення частки власного капіталу, обмеження можливостей щодо диверсифікації видів діяльності господарюючого суб'єкта;
- негативна динаміка та зменшення обсягу власного капіталу, погіршення його структури і скорочення можливостей діяльності підприємства.

Щодо проміжних та кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства доцільно відзначити наступні ознаки прояву загроз інвестиційній привабливості підприємства:

- нестійка, а в більшості випадків негативна динаміка проміжних та кінцевих результатів діяльності підприємства (показників витрат, доходів і фінансових результатів);
- недотримання взаємозв'язку і взаємозалежності темпів зростання показників витрат, доходів та фінансових результатів;
- погіршення показників рентабельності у розрізі її видів та їх негативна динаміка.

В цілому інвестиційну привабливість розглядають як комплекс формалізованих критеріїв що дозволяють інвестору прийняти відповідні управлінські рішення. Відповідно Вахович І.М. вивчає інвестиційну привабливість як сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку підприємства, кількісний вимір яких є прийнятним і задовольняє потреби потенційного інвестора [1, с. 156–158]. Ковальчук С.В., Гвоздецька І.В. розглядають інвестиційну привабливість 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]. Загородний А.Г. вважає що інвестиційна привабливість є узагальнена характеристика переваг і недоліків інвестування певного підприємства з погляду інвестора [5, с. 492]. Рзаєв Г.І. наголошує, що інвестиційна привабливість є комплексною характеристикою, яка відображає результати функціонування підприємства за видами його діяльності, яка визначає доцільність здійснення інвестицій в суб'єкт господарювання, що досліджується [14, с.156–158].

Виходячи з вищесказаного інвестиційна привабливість представляє собою:

- комплекс формалізованих критеріїв що дозволяють інвестору прийняти відповідні управлінські рішення;
- сукупність внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку кількісний вимір яких є прийнятним і задовольняє потреби потенційного інвестора;
- узагальнену характеристику переваг і недоліків інвестування певного підприємства;
- комплексну характеристику, яка відображає результати функціонування підприємства за видами його діяльності, визначає доцільність здійснення інвестицій в суб'єкт господарювання та ін.

Висновки. Відповідно до сказаного є доцільним подолати рівень невідповідності, суперечливості та недосконалість діючих нормативно-законодавчих актів, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання. Важливим є на законодавчому рівні здійснювати постійний моніторинг основних характеристик інвестиційної привабливості підприємства, що дасть змогу зменшити відповідний рівень загроз, а саме:

- науково обґрунтувати вибір показників-індикаторів оцінки інвестиційної привабливості відповідно до міжнародної практики;
- здійснювати постійний контроль за основними характеристиками інвестиційної діяльності у розрізі елементів фінансової звітності;
- сприяти своєчасному виявленню негативних змін обраних показників та позицій підприємства на ринку;

Запропоновані напрями мінімізації загроз інвестиційній привабливості дадуть змогу:

- покращити інвестиційний клімат та підняти зацікавленість у відповідному вкладанні коштів;
- контролювати стан та рівень розвитку підприємства за умов нестабільної економіки;
- обґрунтувати інвесторам доцільність вкладання коштів у розвиток окремих підприємств та галузей;
- довести та обґрунтувати необхідність та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень;
- формувати своєчасну систему гарантій і страхування кредитних і інвестиційних ризиків учасників інвестиційних процесів;
- запобігти процесам «тінізації» бізнесу, доходів, прибутків тощо.

Література

1. Вахович І. М. Методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / І. М. Вахович, І. В. Олександренко, М. С. Забедюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 11. – С. 154–160.

2. Гребенникова Е.В. Методика оценки инвестиционной привлекательности машиностроительных предприятий Украины / Е.В. Гребенникова, Ю.Ю. Гусева // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – 2008. – № 39. – С. 186–192.

3. Данілов О. Д. Інвестування : навч. посібник / О.Д. Данілов, Г.М. Івашина, О.Г. Чумаченко. – К. : Комп'ютерпрес, 2001. – 364 с.

4. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посібник / А. П. Дука. – 2-е вид. – Київ : Каравела, 2008. – 432 с.

5. Загородний А.Г. Інвестиційний словник : навч. посібник / А. Г. Загородний, Г. Л. Вознюк. – Л. : БескідБіт – 2005. – 512 с.

6. Ковальчук С.В. Комплексний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств / С. В. Ковальчук, І. В. Гвоздецька. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 215 с.

7. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник / Т.В. Майорова. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 376 с.

8. Мархайчук М. М. Інвестиційна привабливість підприємства : економічна суть / М. М. Мархайчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5, Т. 2. – С. 253 – 257.

9. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] : затв. Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій № 22 від 23.02.1998 р.. – Режим доступу : http: //www.zakon.rada.gov.ua.

10. Мочерний С. В.Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / ред. С. В. Мочерний. – К., 2002. – 952 с.

11. Науменко О. В. Напрями підвищення інвестиційної привабливості підприємства з метою його розвитку / О. В. Науменко // Управління розвитком. – 2013. – № 21 (161). – С. 21–23.

12. Погорєлова Т.В. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою статистичних методів / Т. В. Погорєлова, Г.Ю. Микитишина // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 251–258.

13. Пономаренко С.Ю. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств вугледобувної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступення канд. екон. наук : 08.00.04 / Пономаренко С.Ю. / НАН України Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 20 с.

14. Рзаєв Г.І. Напрями оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання за показниками фінансової звітності / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 1. – С. 154–159.

15. Савлук О. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / О. Савлук // Вісник Київського національного торгівельно-економічного університету. – 2013. – № 5(91). – С. 31–44.

16. Савчук В.П. Анализ и розработка инвестиционных проектов : учебное пособие / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко – К. : Абсолют – В, Эльга, 1999. – 26 с.

17. Харламова Г.О. Інвестиційний маркетинг і моніторинг галузей промисловості України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 68–75.

References

1. Vakhovych I. M. Metodyka otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstva / I. M. Vakhovych, I. V. Oleksandrenko, M. S. Zabediuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – № 11. – S. 154–160.

2. Grebennikova E.V. Metodika otsenki investitsionnoy privlekatelnosti mashinostroitelnyih predpriyatiy Ukrainyi / E.V. Grebennikova, YU.YU. Guseva // Otkryityie informatsionnyie i kompyuternyie integrirovannyie tehnologii. – 2008. – № 39. – S. 186–192.

3. Danilov O. D. Investuvannia : navch. posibnyk / O.D. Danilov, H.M. Ivashyna, O.H. Chumachenko. – K. : Kompiuterpres, 2001. – 364 s.

4. Duka A. P. Teoriia ta praktyka investytsiinoi diialnosti. Investuvannia : navch. posibnyk / A. P. Duka. – 2-e vyd. – Kyiv : Karavela, 2008. – 432 s.

5. Zahorodnyi A.H. Investytsiinyi slovnyk : navch. posibnyk / A. H. Zahorodnyi, H. L. Vozniuk. – L. : BeskidBit – 2005. – 512 s.

6. Kovalchuk S.V. Kompleksnyi pidkhid do otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti promyslovykh pidpryiemstv / S. V. Kovalchuk, I. V. Hvozdetska. – Khmelnytskyi : KhNU, 2011. – 215 c.

7. Maiorova T. V. Investytsiina diialnist : navch. posibnyk / T.V. Maiorova. – K. : Tsentr navch. l-ry, 2003. – 376 s.

8. Markhaichuk M. M. Investytsiina pryvablyvist pidpryiemstva : ekonomichna sut / M. M. Markhaichuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2011. – № 5, T. 2. – S. 253 – 257.

9. Metodyka intehralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstv ta orhanizatsii [Elektronnyi resurs] : zatv. Nakazom Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu pidpryiemstv ta orhanizatsii № 22 vid 23.02.1998 r.. – Rezhym dostupu : http: //www.zakon.rada.gov.ua.

10. Mochernyi S. V.Ekonomichna entsyklopediia : u 3 t. T. 3 / red. S. V. Mochernyi. – K., 2002. – 952 s.

11. Naumenko O. V. Napriamy pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstva z metoiu yoho rozvytku / O. V. Naumenko // Upravlinnia rozvytkom. – 2013. – № 21 (161). – S. 21–23.

12. Pohorielova T.V. Analiz investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv Ukrainy za dopomohoiu statystychnykh metodiv / T. V. Pohorielova, H.Iu. Mykytyshyna // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2014. – Vyp. 2. – S. 251–258.

13. Ponomarenko S.Iu. Pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstv vuhledobuvnoi promyslovosti : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupennia kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Ponomarenko S.Iu. / NAN Ukrainy Instytut ekonomiky promyslovosti. – Donetsk, 2008. – 20 s.

14. Rzaiev H.I. Napriamy otsinky investytsiinoi pryvablyvosti subiekta hospodariuvannia za pokaznykamy finansovoi zvitnosti / H.I. Rzaiev // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2015. – № 1. – S. 154–159.

15. Savluk O. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv Ukrainy / O. Savluk // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhivelno-ekonomichnoho universytetu. – 2013. – № 5(91). – S. 31–44.

16. Savchuk V.P. Analyz y rozrabotka ynvestytsyonnыkh proektov : uchebnoe posobye / V.P. Savchuk, S.Y. Prylypko, E.H. Velychko – K. : Absoliut – V, Эlha, 1999. – 26 s.

17. Kharlamova H.O. Investytsiinyi marketynh i monitorynh haluzei promyslovosti Ukrainy / H.O. Kharlamova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2005. – № 3. – S. 68–75.

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Лук'янова В. В.

УДК: 338.45:621:005.21
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-177-180

ЧЕРЕП А.В.,
ІВАНОВА А.Г.
Запорізький національний університет

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ВНУТРІШНЬОМУ ТА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКАХ

У статті обґрунтовано важливість та необхідність стратегічного планування на вітчизняних підприємствах. Визначено, що однією з перешкод розвитку вітчизняного машинобудування та збільшення обсягів виробництва є відсутність стратегічного підходу до планування. Доведено, що використання стратегічно орієнтованої системи планів здатне забезпечити стабільний розвиток, безперебійну роботу та позитивні фінансові результати підприємств машинобудівного сектору. Показано переваги використання стратегічного підходу, серед яких можливість нівелювання негативних наслідків змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування, забезпечення раціонального розподілу ресурсів, поглиблення керованості підприємств тощо.

Ключові слова: стратегічне планування, машинобудування, стратегічно орієнтована система планів.

CHEREP A.,
IVANOVA A.
Zaporizhzhia National University

STRATEGIC PLANNING AS AN INSTRUMENT FOR PROVIDING COMPETITIVENESS OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES ON THE INTERNAL AND EXTERNAL MARKET

The article substantiates the importance and necessity of strategic planning at domestic enterprises. Machine building is the foundation of the entire economy and determines the level of production potential of the country. It is established that domestic engineering today is experiencing difficult times, which is associated with a number of problems, including the lack of a state clear and transparent strategy for development, wear and tear of equipment, a small amount of innovations introduced, reluctance to take over the experience of developed countries in the field of production and management. It has been determined that one of the obstacles to the development of domestic machine building and the increase in production is the lack of a strategic approach to planning. The paper examines the construction of a strategic planning system at leading US and Japanese enterprises, which have been using a strategic approach for several decades and thus strengthening their position on the world market. On the example of one of the most successful enterprises in this sector, Motor Sich PJSC, it is proved that the use of strategically oriented system of plans can ensure stable development, smooth operation and positive financial results. Strategic planning serves as a basis for strengthening and consolidating the competitive position of both the enterprise as a whole and its products on the domestic and foreign markets. The advantages of using a strategic approach, including the possibility of levelling up the negative effects of changes in the internal and external environment of functioning, ensuring rational allocation of resources, deepening of controllability of enterprises, etc. are shown.

Keywords: strategic planning, machine building, strategically oriented system of plans.

Постановка проблеми. Машинобудування є локомотивом економіки будь-якої індустріально розвиненої країни. В Україні воно має тривалу історію розвитку, на сьогодні на підприємствах машинобудівного сектору зайнята третина промислового персоналу. Можемо констатувати, що стратегічне планування на підприємствах машинобудівного сектору використовується недостатньо широко, однак посилення конкуренції та необхідність освоєння нових ринків роблять цей процес все більш актуальним. Успішний розвиток суб'єктів господарювання неможливий без перспективного бачення процесу їх життєдіяльності, що викликає необхідність врахування зовнішнього середовища, оскільки потрібно орієнтуватися на поведінку конкурентів, споживачів, прогнозувати можливі зміни внутрішнього та зовнішнього ринку. На нашу думку, машинобудування України потребує докорінних змін, адже воно має зайняти більш вагоме місце як у структурі промисловості, так і у формуванні експорту. Все це неможливо без впровадження стратегічно орієнтованого підходу до планування на вітчизняних машинобудівних підприємствах, оскільки воно дозволяє досягати поступального розвитку, забезпечувати належний рівень конкурентоспроможності та укріплювати свої позиції на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку машинобудівного сектору вітчизняної промисловості розглядається у працях Афанасьєва Б. [1], Іванишина В., Карачиної Н. [4], теоретико-методологічні основи стратегічного планування є об'єктом уваги таких вчених, як Бабич В., Белошапки В. [2], Борисенко І. [5], Дикань Н. [5], Саєнко М. [7] та інші. Цікавими є погляди керівників-практиків, серед яких доцільно виділити Старинського Б. [8], керуючого групи компаній «Інталев», який впроваджує стратегічний підхід та управління за випереджуючими показниками.

На нашу думку, у роботах вітчизняних вчених приділяється недостатньо уваги розгляду стратегічного планування на машинобудівних підприємствах, які є основою економіки будь-якої країни,

особливо у сучасних умовах нестабільності, оскільки за високої мінливості навколишнього середовища функціонування, саме стратегічне планування виступає основою забезпечення розвитку підприємств та досягнення високого рівня конкурентоспроможності на ринку.

Метою роботи є обґрунтування ролі стратегічного планування у забезпеченні успішного функціонування підприємств машинобудівного сектору та досягненні високого рівня конкурентоспроможності, дослідження процесу планування на провідних підприємствах США та Японії, розгляд вітчизняної практики впровадження стратегічно орієнтованого підходу до планування на прикладі ПАТ «Мотор Січ» та виокремлення переваг, що дає застосування такого підходу на підприємствах машинобудівного сектору.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі економічного розвитку України одним із найактуальніших питань для підприємств машинобудування є питання щодо посилення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку. Стратегічне планування виступає базою в посиленні та закріпленні конкурентних позицій як підприємства в цілому, так і його продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Збереження позицій, які були досягнуті, та рух вперед в умовах модернізації економіки неможливий без стратегічного планування, яке в повному обсязі враховує постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Машинобудування є системоутворюючою галуззю вітчизняної економіки, оскільки визначає рівень виробничого потенціалу країни, обороноздатність держави, а також стійкість функціонування всіх галузей промисловості і є фундаментом для зростання економіки України. Вітчизняні підприємства машинобудування сьогодні переживають не найкращі часи, що пов'язано з цілою низкою проблем, серед яких відсутність державної профінансованої стратегії розвитку, технологічна відсталість, незначна кількість впроваджуваних інновацій, небажання переймати досвід розвинених країн у сфері виробництва та управління [1]. На нашу думку, важливою перешкодою для успішного розвитку підприємств машинобудування та забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності є відсутність стратегічного підходу до планування.

Базовою концепцією стратегічного планування є теза, що оточення суб'єкта господарювання постійно змінюється та майбутнє досить невизначене. Відповідно, прорахувати у показниках діяльність підприємства на 5–10 років вперед неможливо, проте можна визначити тенденції розвитку ринку та фактори, які будуть впливати на його діяльність. Це перше завдання стратегічного планування. Друге – створити такий план дій, який буде забезпечувати максимальні конкурентні преваги в майбутньому [8].

Стратегічне планування зазвичай здійснюється на тривалий термін, це може бути 5 та більше років. За такий проміжок часу жодне підприємство не може точно передбачити певні зміни та події, однак воно бачить існуючі тенденції. Коли з'являються ознаки прогнозованої ситуації, компанія використовує створений план дії та розпочинає свою діяльність у нових умовах. Якщо інший суб'єкт господарювання не використав стратегічний підхід до планування та не здійснив необхідні приготування, він також бачить нову реальність, проте як факт. Можливо, в таких умовах, підприємство прийме аналогічні рішення, однак втратить багато часу, який сьогодні є дуже важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності.

Досвід зарубіжних країн переконливо свідчить про позитивний вплив стратегічного планування на господарську діяльність підприємств. Найуспішніші компанії машинобудування США та Японії вже кілька десятиліть використовують стратегічне планування та завдяки цьому укріплюють свої позиції на світовому ринку. Розглянемо як відбувається процес планування на підприємствах у цих країнах.

Американські компанії машинобудівного сектору (General Motors, Oldsmobile, Ford, Boeing, Bell Helicopters) зазвичай використовують довгострокове (стратегічне) та річне фінансове планування. Розробка стратегічного плану зазвичай проводиться невеликою групою спеціалістів спільно з вищим керівництвом. Увага концентрується на розробці довгострокових рішень, що ухвалюються після економічного аналізу ринкової ситуації. Поточне річне планування засновується на показниках стратегічного плану. Річний план визначає обсяг виробництва та збуту, конкретизує кадрові показники, інвестиційну політику тощо. У документі деталізуються плани поквартально та помісячно, встановлюються завдання для нижчих рівнів управління. Процес розробки річного плану починається з прогнозу обсягів продажів товарів, а потім розраховуються витрати виробництва та прогнозовані значення прибутку [3, с.108].

Машинобудівні підприємства Японії (Toyota Industries, Mazda, Kubota, Canon) широко використовують системи стратегічного планування, причому у спеціалізованих компаній з вузьким асортиментом продукції акцент робиться на пошук та впровадження нових інвестиційних проектів, рішення цих питань зосереджено на вищому рівні керівництва. У диверсифікованій компанії основним завданням планування є координація діяльності виробничих підрозділів, а стратегічне планування має вертикальну спрямованість «знизу-догори», коли пропозиції надходять із підрозділів та середнього рівня управління [3, с.109].

На вітчизняних підприємствах стратегічне планування досі не набуло популярності. Переважна більшість керівників не розуміє роль стратегічно орієнтованого підходу у забезпеченні успішного функціонування та позитивних фінансових результатів, а це призводить до того. що суб'єкти господарювання віддають перевагу плануванню, заснованому на статистичному аналізі господарської

діяльності та ідеї про те, що підприємство буде розвиватися по принципам, що мали місце у попередні роки. Однак це є найбільшою помилкою керівників. Економічна, політична та соціальна сфера України постійно знаходяться у русі, їм притаманна нестабільність, про що свідчать важкі умови господарювання на сучасному етапі. Також, конкуренти не стоять на місці і якщо підприємство не буде використовувати стратегічний підхід до планування та управління в цілому, йому не вдасться забезпечити гідний рівень конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Підприємства машинобудівного сектору не є виключенням, проте серед них є такі, що успішно впроваджують принципи стратегічного планування. У якості прикладу розглянемо ПАТ «Мотор Січ» – одне з провідних підприємств у світі з випуску авіаційних двигунів для літаків і вертольотів, а також газотурбінних установок. Система стратегічного планування на підприємстві має свої особливості. По-перше, немає окремого відділу та керівника, які б займалися саме розробкою стратегічних планів. Весь обсяг цієї роботи лежить на плечах фінансово-економічного відділу, зокрема планового підрозділу. Для заводу, на якому працює близько 25 тисяч осіб це досить незвично. Однак, саме підприємство є певним чином унікальним, оскільки його керівник, В.Богуслаєв, – останній в Україні директор, що повністю ототожнює себе з підприємством та контролює роботу заводу від початку до кінця виробничого циклу [6]. Кожен тиждень проводиться оперативна нарада, на якій окрім генерального директора та вищого керівного складу присутні керівники функціональних підрозділів та цехів, що дає змогу зосереджувати всю інформацію щодо діяльності підприємства, швидко приймати рішення та зверху-вниз доносити їх до плановиків. Однак на нашу думку, на такому великому підприємстві підрозділ, який займався б саме стратегічним плануванням, аналізом зовнішнього середовища, є необхідним, особливо після переорієнтації підприємства на китайський ринок. По-друге, головним документом, в якому зібрано всі заплановані показники, є Техпромфінплан, який складається на 5 років. Однак кожен квартал, а інколи й місяць, плановий відділ проводить коригування показників з урахуванням зміни зовнішніх та внутрішніх факторів. Це дозволяє швидко пристосовуватися до мінливих умов функціонування та працювати стабільно і отримувати позитивні фінансові результати. По-третє, з метою полегшення та прискорення роботи зі створення стратегічних планів, на підприємстві функціонує система електронного документообігу, налагоджені інформаційні потоки. Багато уваги приділяється підбору персоналу, залученого до планової роботи, оскільки він має відповідати високим професійним вимогам.

Сьогодні можемо констатувати, що однією з причин, завдяки якій ПАТ «Мотор Січ» вдалося покращити свої позицій на внутрішньому та зовнішньому ринку та подолати рецесійні процеси, викликані розривом економічних відносин з Росією, є використання стратегічного підходу до планування. За 2017 рік чистий прибуток склав 3104,2 тис. грн проти 2044 тис. грн у 2016 році. На 2018 рік отримано багато державних замовлень, зокрема від МНС України, Міністерства оборони та Міністерства внутрішніх справ. Вартість акцій підприємства впевнено зростає, починаючи з 2016 року. В кінці березня 2018 року їх ціна склала 6005 грн при тому, що початкова вартість на момент випуску становила 10 грн [6].

Відповідно, вважаємо за потрібне виокремити переваги використання стратегічного планування на підприємствах машинобудування:

- нівелювання негативних наслідків змін зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування суб’єкта господарювання;
- забезпечення підготовки для використання можливих сприятливих умов для успішної діяльності підприємства;
- створення передумов для розвитку стратегічного мислення та передбачення у вищого керівництва;
- поглиблення керованості машинобудівної компанії, оскільки стратегічне планування дає змогу порівнювати результати діяльності з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань;
- забезпечення найбільш раціонального та обґрунтованого розподілу ресурсів підприємства та їх концентрацію на ключових напрямках досягання успіху;
- створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприятливими до змін, і дають можливість досягти майбутніх цілей.

На нашу думку, використання стратегічно орієнтованого підходу до планування здатне забезпечити стабільну роботу підприємства шляхом зменшення негативних наслідків мінливості середовища, укріпити його позиції на ринку та забезпечити високий рівень конкурентоспроможності, а також створити умови для розвитку та збільшення обсягів виробництва.

Висновки. Стратегічне планування виступає єдиним засобом формального прогнозування майбутнього стану підприємства. Досвід зарубіжних країн демонструє, що недооцінка стратегічного мислення та планування виробничої діяльності в умовах ринку, нерозуміння його переваг або некомпетентне здійснення здатне призвести суб’єкта господарювання до великих збитків та навіть банкрутства. На сучасному етапі керівники машинобудівних підприємств починають використовувати стратегічне планування у своїй практиці, однак воно все ще не знайшло достатньо повного поширення. Успішним прикладом впровадження стратегічно орієнтованої системи планів виступає ПАТ «Мотор Січ», адже така форма планування забезпечує топ-менеджменту спроможність створення планів на тривалий строк і дає основу для зниження ризику в прийнятті рішень стосовно майбутнього. Ми вважаємо, що

головною перевагою стратегічного планування є можливість системно та обґрунтовано оцінювати внутрішні ресурси підприємства та ринковий потенціал його розвитку. Використання стратегічного планування здатне адаптувати підприємства машинобудівного сектору промисловості до зовнішньої середи, забезпечити безперебійну роботу та стабільний розвиток, а також високий рівень конкурентоспроможності на ринку.

Література

1. Афанасьєв Б.В. Економіка підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку / Б.В. Афанасьєв // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 7. – С. 71–74.

2. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К. : Абсолют-В, 1998. – 317 с.

3. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства / В.В.Іванова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.

4. Карачина Н.П. Машинобудування України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку за умов економічної кризи / Н.П. Карачина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 647. – С. 64–70.

5. Менеджмент : навчальний посібник для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ / Рекомендовано МОН / Н.В. Дикань, І.І. Борисенко. – К. : Видавництво КНЕУ, 2008. – 389 с.

6. «Мотор Сич» переезжает на Восток [Електронний ресурс] // Украина.ру : [офіц. веб-сайт]. – Режим доступу : https://ukraina.ru/exclusive/20180426/1020275148.html

7. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства : підручник / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : «Економічна думка», 2006. – 390 с.

8. Старинский Б.В. Стратегическое планирование [Електронний ресурс] // Инталев : [офіц. веб-сайт]. – Режим доступу : http://www.intalev.ua/library/articles/article.php?ID=24557

References

1. Afanasjjev B.V. Ekonomika pidpryjemstv mashynobuduvannja Ukrajiny: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku / B.V. Afanasjjev // Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija «Ekonomichni nauky». – 2014. – Vyp. 8. – Ch. 7. – S. 71–74.

2. Beloshapka V.A. Strateghycheskoe upravlenye: pryncyры y mezhdunarodnaja praktyka / V.A. Beloshapka, Gh.V. Zaghoryj. – K.: Absoljut-V, 1998.- 317 s.

3. Ivanova V.V. Planuvannja dijaljnosti pidpryjemstva / V.V.Ivanova — K.: Centr navchaljnoji literatury, 2006. — 472 s.

4. Karachyna N.P. Mashynobuduvannja Ukrajiny: suchasnyj stan, tendenciji ta perspektyvy rozvytku za umov ekonomichnoji kryzy / N.P. Karachyna // Visnyk Nacionaljnogho universytetu «Ljvivsjka politekhnika». – 2009. – 647. – S. 64–70

5. Menedzhment: Navchaljnyj posibnyk dlja studentiv, aspirantiv, vykladachiv VNZ. Rekomendovano MON / N.V. Dykanj, I.I. Borysenko. — K.: Vydavnyctvo KNEU, 2008. — 389 s.

6. «Motor Sych» pereezzhaet na Vostok [Elektronnyj resurs] / Ukrayna.ru: [ofic. veb-sajt]. – Rezhym dostupu do sajtu: https://ukraina.ru/exclusive/20180426/1020275148.html

7. Sajenko M.Gh. Strateghija pidpryjemstva: pidruchnyk / M.Gh. Sajenko. – Ternopilj: «Ekonomichna dumka». – 2006. – 390 s.

8. Starynskyj B.V. Strateghycheskoe planyrovanye [Elektronnyj resurs] / Yntalev: [ofic. veb-sajt]. – Rezhym dostupu do sajtu: http://www.intalev.ua/library/articles/article.php?ID=24557

Рецензія/Peer review : 12.07.2018
Надрукована/Printed : 10.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-181-185

ЮРЧЕНКО О. М.
Вінницький національний аграрний університет

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Нинішня ситуація чималої кількості підприємств залежить від ведення ними інвестиційної діяльності, адже інвестиції являють собою можливість для підприємств конкурувати і на внутрішньому, і на зовнішньому ринках. Тому, вибір оптимального інвестиційного механізму підприємцями забезпечить зростання ефективності інвестування в процесі функціонування підприємства.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний менеджмент, інвестиційний механізм підприємства, інвестиційне забезпечення.

YURCHENKO O.
Vinnytsia National Agrarian University

INVESTMENT APPARATUS AND INVESTMENT MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECT

Today, the investment process requires the use of cutting-edge and flexible forms of management, since the transformation of Ukraine into a market economy model is directly linked to the formation of a new ideology of the investment process. Therefore, the functioning of an effective investment mechanism is an integral part of investment management. Implementation of the effective mechanism is possible due to the coordination of the interests of all participants in the investment process, through the adoption of intelligent and perspective management tools. It is well known that the long-term performance of companies, ensuring their development and competitiveness is determined primarily by the level of investment activity and the promotion of appropriate measures. Owners of enterprises need to reform the existing investment management system in accordance with modern conditions and use the latest, more effective tools to effectively ensure their progressive advance development. In this article we use the methods of scientific research: retrospective, grouping and summing up, system analysis. The theoretical and methodological foundations of research work consist of domestic and foreign scientists on investment activities. Also, some approaches to understanding the concepts of "investment management" and "investment mechanism" are considered; investigated and grouped the principles on which investment management is based; the structure of the investment mechanism of the enterprise is described and the features of its functioning in modern conditions are considered; emphasized the importance of forming and functioning of an effective investment mechanism of the enterprise; It was investigated that effective management contributes to increasing the potential of each enterprise, mitigates the negative impacts of environmental factors and successfully exploits the benefits of an individual economic entity.

Key words: investment activity, investment management, investment mechanism of the enterprise, investment support.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день вітчизняні підприємства здійснюють інвестиційну діяльність у середовищі, котре змінюється швидкими темпами. Саме це потребує від підприємств своєчасного, гнучкого та правильного адаптування і реагування на ті чи інші зміни у суспільстві. Виходячи з цього, актуальними стають питання ефективної системи інвестиційного менеджменту на підприємстві.

Ефективна організація інвестиційної діяльності є запорукою розвитку сучасних підприємств, що є учасниками інвестиційного процесу. Залучення інвестицій – це шанс для підприємств стати конкурентоспроможними на діючих ринках. На інвестиційну діяльність підприємств впливає чимало чинників, що існують у внутрішньому та зовнішньому середовищах. У цьому контексті підприємства повинні використовувати дієву, ефективну та гнучку систему управління, що сприятиме ефективному залученню і використанню інвестиційних ресурсів для досягнення бажаного економічного розвитку. За допомогою ефективного інвестиційного менеджменту можна досягти інноваційних, соціальних, екологічних, економічних та інших цілей (ефектів) від залучених і ефективно використаних власних інвестиційних ресурсів. Інвестиційний менеджмент має базуватись на відповідному інвестиційному механізмові.

Аналіз останніх досліджень. У сучасних умовах з кожним днем все більш актуальними стають питання, які пов'язані з інвестиційним менеджментом. Наукові та прикладні доробки у сфері інвестиційного менеджменту висвітлюються здебільшого у працях економістів, а реалізація деяких напрацювань потребує втручання держави за допомогою непрямих методів регулювання економіки. Такі дослідження є пріоритетними для праць зарубіжних вчених, таких як А. Бейлі, П. Друкера, Д. Тобіна, В. Шарпа та вітчизняних науковців, а саме І. Вінніченка, М. Войнаренка, С. Герасимової, В. Герасименка, В. Гончарова, І. Єпіфанової, І. Єпіфанової, А. Загороднього, О. Кузьміна, І. Новикової, А. Пересади та інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є уточнення понять "інвестиційний менеджмент", "інвестиційний механізм підприємства"; дослідження деяких складових інвестиційного механізму з метою покращення управлінських дій на підприємстві; обґрунтування необхідності підбору та використання ефективної системи управління в ході здійснення інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна, економічна та політична ситуація в Україні, глобалізаційні процеси, нестача власних коштів у підприємств потребує від суб'єктів господарювання пошуку ефективних форм ведення бізнесу. У такому контексті джерелом, яке дає можливість забезпечити життєдіяльність і розвиток підприємства, є інвестиції. Досягнення ефекту від інвестиційної діяльності, на який очікують усі учасники інвестиційного процесу, можна забезпечити за допомогою формування та реалізації відповідної системи управління, що має стати інструментом вибору пріоритетів інвестування та підвищення ефективності їх використання.

Виходячи з того, що операції з інвестиціями визначаються як інвестиційна діяльність, то потребує уточнення поняття "інвестиційна діяльність". У Законі України "Про інвестиційну діяльність" відзначено, що інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [7]. На нашу думку, дане визначення не в повній мірі розкриває сутність цієї діяльності, оскільки в ньому не йдеться про досягнення певного результату від вкладання ресурсів. Інвестиційною діяльністю вважатимемо комплекс організаційно-економічних заходів щодо вкладення інвестицій з метою отримання певного ефекту в результаті здійснення господарської діяльності, де суб'єктами інвестиційної діяльності є юридичні, фізичні особи, державні та недержавні установи, а об'єктом можуть бути фінансові, матеріальні та нематеріальні активи, у які трансформується інвестований капітал і які забезпечують зростання його вартості.

Досягнення бажаного результату від здійснення інвестиційної діяльності уможливлюється за допомогою забезпечення ефективного функціонування системи управління цією діяльністю. На сьогоднішній день існують певні проблеми в управлінні інвестиційною діяльністю, а саме: низький рівень менеджменту, основними причинами якого є непідготовленість багатьох учасників інвестиційного процесу до реалізації інвестиційних планів, відсутність доступу до ринкової інформації, слабка адаптованість організаційної структури до змін на ринку, недостатній професіоналізм та досвід керівного складу, низький кваліфікаційний рівень робітників, зайнятих у сфері підготовки техніко-економічних обґрунтувань.

Розглянемо певні підходи до розуміння поняття "інвестиційний менеджмент". "Інвестиційний менеджмент – це система управління інвестиційним процесом. Головна мета – забезпечити реалізацію загальної та фінансової стратегії компанії" [8].

І. Должанський стверджує, що інвестиційний менеджмент – це сукупність практичних дій та заходів, методів і прийомів, пов'язаних з цілеспрямованим регулюванням руху капіталу, що вкладається в інвестиційні об'єкти з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення іншого корисного ефекту [4].

І. Єпіфанова розглядає поняття інвестиційного менеджменту як системно інтегрований процес управління сукупністю інвестиційних проектів, які підпорядковані єдиній стратегічній меті підприємства, орієнтований на успішну реалізацію інвестиційної програми підприємства [5].

І. Новикова вважає, що інвестиційний менеджмент – це система принципів, прийомів, методів та управлінських функцій, на основі яких визначаються організаційні форми та механізми управлінського впливу на процеси інвестування з метою забезпечення зростання вартості (цінності), підприємства та його стратегічного розвитку [9].

В. Федоренко трактує інвестиційний менеджмент як процес управління усіма аспектами інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва [12].

Гриньов А. В. під інвестиційним менеджментом розуміє діяльність, спрямовану на організацію та координацію інвестиційного процесу, яка ґрунтується на системі принципів, організаційно-економічних методів та техніки розробки й реалізації управлінських рішень [3].

Узагальнимо підходи авторів до визначення "інвестиційний менеджмент" у таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття "інвестиційний менеджмент"

Джерело	Визначення
І. Должанський [4]	інвестиційний менеджмент – це сукупність практичних дій та заходів, методів і прийомів, пов'язаних з цілеспрямованим регулюванням руху капіталу, що вкладається в інвестиційні об'єкти з метою отримання прибутку (доходу) або досягнення іншого корисного ефект
І. Єпіфанова [5]	інвестиційний менеджмент – системно інтегрований процес управління сукупністю інвестиційних проектів, які підпорядковані єдиній стратегічній меті підприємства, орієнтований на успішну реалізацію інвестиційної програми підприємства
І. Новикова [9]	інвестиційний менеджмент – це система принципів, прийомів, методів та управлінських функцій, на основі яких визначаються організаційні форми та механізми управлінського впливу на процеси інвестування з метою забезпечення зростання вартості (цінності), підприємства та його стратегічного розвитку
В. Федоренко [12]	інвестиційний менеджмент – це процес управління усіма аспектами інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва
А. Гриньов [3]	інвестиційний менеджмент – це діяльність, спрямована на організацію та координацію інвестиційного процесу, яка ґрунтується на системі принципів, організаційно-економічних методів та техніки розробки й реалізації управлінських рішень

Джерело: досліджено та узагальнено автором.

Розглянемо принципи, на яких ґрунтується інвестиційний менеджмент (рис. 1).

Як відомо, до функцій управління, у тому числі й інвестиційною діяльністю відносяться планування, організація, мотивація, контроль, регулювання [1]. Усі перелічені вище складові (принципи, функції тощо) є відповідними частинами механізму управління інвестиційною діяльністю (інвестиційного механізму).

Інвестування є відповідальним економічним рішенням з віддаленим і не завжди прогнозованим кінцевим результатом, від якого залежать як операційні прибутки, так і загальний стан та розвиток підприємства.

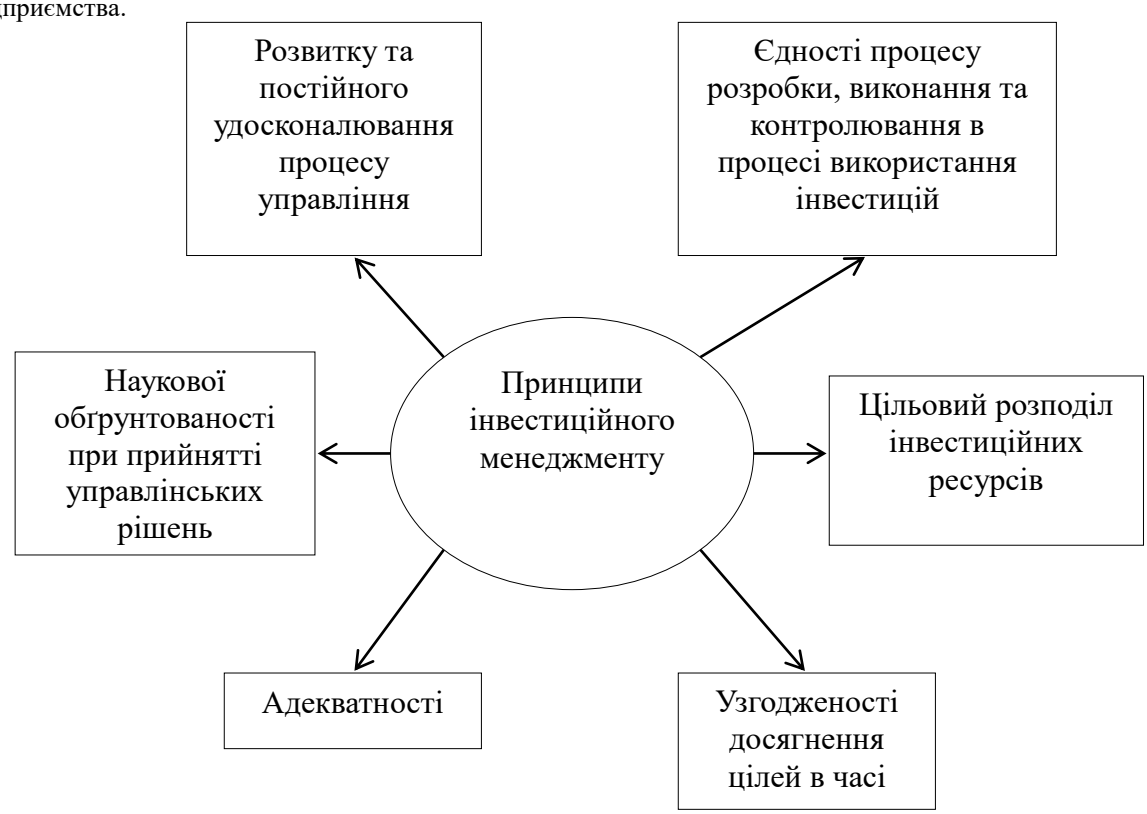


Рис. 1. Принципи, на яких ґрунтується інвестиційний менеджмент
Джерело: розроблено автором на основі теоретичних даних.

Не можна не погодитись із таким автором, як І.О. Бланк, який розглядає механізм інвестиційного менеджменту як систему основних елементів, які регулюють процес розробки і реалізації інвестиційних рішень. Також даним автором виділено чотири основні складові елементи інвестиційного механізму, а саме: ринковий механізм регулювання інвестиційної діяльності підприємства, державне нормативно-правове регулювання інвестиційної діяльності підприємства, систему конкретних методів здійснення управління інвестиційною діяльністю підприємства та внутрішній механізм регулювання окремих аспектів інвестиційної діяльності підприємства [1].

Російський вчений В.П. Жданов розглядає такі складові інвестиційного механізму як мотиваційний блок, ресурсне правове і організаційне забезпечення [6].

Елементи структури інвестиційного механізму підприємства зображено на рис. 2.

На думку О.М. Просович, інвестиційний механізм підприємства є цілеспрямовано створеною, взаємодіючою сукупністю форм і джерел інвестицій, методів, інструментів та важелів впливу на процес розробки і реалізації інвестиційних рішень підприємства [10].

На нашу думку, інвестиційний механізм підприємства – це сукупність методів та форм, інструментів і важелів впливу на відтворювальний процес, завданням яких є забезпечення зростання ефективності інвестування в процесі функціонування підприємства.

Можна погодитись із думкою автора Л. Сікорака стосовно форм, у яких реалізується механізм управління інвестиціями. Зокрема, це:

- управління термінами інвестиційної діяльності;
- якісне перетворення змісту інвестиційної діяльності;
- кількісне перетворення змісту інвестиційної діяльності;
- зміцнення довіри учасників інвестиційної діяльності [11].

На нашу думку, однією з форм такої реалізації має стати SEE-управління інвестиційною діяльністю. Економічний зміст SEE-управління за [2, с. 147] становить необхідність використання певних ресурсів (визначення потреб у ресурсах певних видів, оцінювання їхньої наявності, розподіл та використання цих

ресурсів, мотивація щодо застосування певного виду ресурсів та ін.); функціональний зміст проявляється у встановленні складу управлінських SEE-дій на кожній стадії та в кожному процесі управління, у забезпеченні необхідною нормативно-правовою, нормативно-плановою, обліковою та позаобліковою інформацією, у підготовці та прийнятті управлінського рішення; організаційний зміст полягає у взаємодії різних ієрархічних рівнів (страт) і ступенів організаційних структур управління. Соціальний зміст потребує врахування ролі людини на кожному етапі SEE-управління [2]. Зазначене потребує відповідних подальших наших досліджень.

Рис. 2. Структура інвестиційного механізму підприємства

Джерело: удосконалено автором на основі [10].

Отже, механізм управління інвестиційною діяльністю підприємства – це послідовність та спосіб управління; послідовність процесів і стадій, відповідних процедур та інструментів; сукупність інституціональних та організаційних структур і комплекс використовуваних ними форм та методів; послідовність застосування різноманітних способів.

Для того, щоб досягти бажаного ефекту залучених інвестицій вітчизняними підприємствами, потрібно застосувати ефективну систему управління, яка уможливить досягнення визначеної мети діяльності (місії) підприємства. Управлінські дії підприємства мають спрямовуватися на раціональне використання інвестиційних ресурсів і на досягнення економічного успіху, що може виявлятися у їх стійкому економічному розвиткові, якому сприятиме відповідне SEE-управління інвестиційною діяльністю.

Висновки та пропозиції. Таким чином, система інвестиційного менеджменту підприємства має бути гнучкою та вчасно реагувати на зміни в сучасній економічній системі (з точки зору ієрархії систем система інвестиційного менеджменту з відповідним механізмом є підсистемою до економічної системи). Фундаментом під час здійснення інвестиційної діяльності має бути процес залучення та використання інвестиційних ресурсів (перш за все, власних), що в майбутньому сприятиме розвиткові підприємства, якщо це підприємство ґрунтується на ефективному інвестиційному механізмові.

Подальші розвідки у контексті нашого дослідження спрямовані на роль та значення SEE-управління інвестиційною діяльністю.

Література

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. – К. : Эльга-Н, Ника-центр, 2001. – 448 с.
2. Бурєннікова Н.В. SEE-управління на базі складових результативності як засіб підвищення дієвості процесу функціонування складних систем: сутність, методологія / Н.В. Бурєннікова, В.О. Ярмоленко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2016. – № 1. – С. 145–152.
3. Гриньов А.В. Теоретичні засади управління інвестиційною діяльністю машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / А.В. Гриньов. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/ Наукова_періодика/vestnik.
4. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства / за ред. І.З. Должанського, Т.О. Загорної, О.О. Удалих та ін. − К. : Центр навч. літ-ри, 2006. − 362 с.
5. Єпіфанова І.Ю. Підвищення якості інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств Вінниччини / І.Ю. Єпіфанова // Економічний простір. – 2009. – № 2 3/2. – С. 287–288.
6. Жданов В.П. Организация и финансирование инвестиций / Жданов В.П. – Калининград : Янтарный сказ, 2000.
7. Про інвестиційну діяльність : закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12
8. Менеджмент : понятійно-термінологічний словник / за ред. Г.В. Щокіна, М.Ф. Головатого, О.В. Антонюка, В.П. Сладкевича. – К. : МАУП, 2007. – 291 с.
9. Новикова І.В. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Новикова Інна Володимирівна ; Міністерство освіти і науки України, Сумський державний університет ; наук. кер. Акуленко В.Л. – Суми, 2013. – 219 с.
10. Просович О.М. Формування інвестиційного механізму підприємства / О.М. Просович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2003. – № 484. – С. 159–165.
11. Сікорака Л.А. Інвестиційні механізми регулювання економіки підприємств: сутність, структура та складові компоненти / Л.А. Сікорака // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2 (11). – С. 217–224.
12. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент : навч. посіб. / В.Г. Федоренко. – К. : МАУП, 1999. – 10 с.
13. Феєр О.В. Управління інвестиціями як складова інвестиційного механізму підприємства / О.В. Феєр // Економіка і суспільство. – 2016. – № 5. – С. 256–259.

References

1. Blank I.A. Investitsionnyiy menedjment / Blank I.A. – K. : Elga-N, Nika-tsentr, 2001. – 448 s.
2. Buriennikova N.V. SEE-upravlinnia na bazi skladovykh rezultatyvnosti yak zasib pidvyshchennia diievosti protsesu funktsionuvannia skladnykh system: sutnist, metodolohiia / N.V. Buriennikova, V.O. Yarmolenko // BIZNESINFORM. – 2016. – № 1. – C. 145–152.
3. Hrynov A.V. Teoretychni zasady upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu mashynobudivnoho pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / A.V. Hrynov. – Rezhym dostupu : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/ Naukova_periodyka/vestnik.
4. Dolzhanskyi I. Z. Upravlinnia potentsialom pidpryiemstva / za red. I.Z. Dolzhanskoho, T.O. Zahornoi, O.O. Udalykh ta in. − K. : Tsentr navch. lit-ry, 2006. − 362 s.
5. Iepifanova I.Iu. Pidvyshchennia yakosti investytsiinoi diialnosti mashynobudivnykh pidpryiemstv Vinnychchyny / I.Iu. Yepifanova // Ekonomichnyi prostir. – 2009. – № 2 3/2. – S. 287–288.
6. Jdanov V.P. Organizatsiya i finansirovanie investitsiy / Jdanov V.P. – Kaliningrad : YAntarnyiy skaz, 2000.
7. Pro investytsiinu diialnist : zakon Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12
8. Menedzhment : poniatiino-terminolohichnyi slovnyk / za red. H.V. Shchokina, M.F. Holovatoho, O.V. Antoniuka, V.P. Sladkevycha. – K. : MAUP, 2007. – 291 s.
9. Novykova I.V. Vartisno-oriientovane upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpryiemstva : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Novykova Inna Volodymyrivna ; Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy, Sumskyi derzhavnyi universytet ; nauk. ker. Akulenko V.L. – Sumy, 2013. – 219 s.
10. Prosovych O.M. Formuvannia investytsiinoho mekhanizmu pidpryiemstva / O.M. Prosovych // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – 2003. – № 484. – S. 159–165.
11. Sikoraka L.A. Investytsiini mekhanizmy rehuliuvannia ekonomiky pidpryiemstv: sutnist, struktura ta skladovi komponenty / L.A. Sikoraka // Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. – 2011. – № 2 (11). – S. 217–224.
12. Fedorenko V.H. Investytsiinyi menedzhment : navch. posib. / V.H. Fedorenko. – K. : MAUP, 1999. – 10 s.
13. Feier O.V. Upravlinnia investytsiiamy yak skladova investytsiinoho mekhanizmu pidpryiemstva / O.V. Feier // Ekonomika i suspilstvo. – 2016. – № 5. – S. 256–259.

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

UDC 657.338
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-186-189

AHMED MOHAMMED KHALLEEFAH
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

STRATEGIC ACCOUNTING INFORMATION IN SYSTEM OF ACCOUNTING SUPPORT FOR STRATEGIC MANAGEMENT

The purpose of the paper is to research the notion of strategic accounting information and its role in strategic management system. The issues of strategic accounting information and its importance for enterprise stakeholders have been discovered in the paper. The notion of strategic accounting information has been given, its basic elements have been identified and their importance for each group of stakeholders has been specified. The conclusion has been made, that to meet the requirements of strategic management information should be strategically-oriented, which means that it should not only include assessment and reflection of enterprise assets, liabilities and financial outcomes in previous reporting periods, but should also take into account such aspects of enterprise activity as: assessment of enterprise outcomes correspondence to enterprise strategic goals, evaluation of enterprise management system effectiveness and other strategic business parameters assessment. Thus, strategic accounting is the basis of effective strategic management. To perform its function strategic accounting information should correspond to strategic goals of the firm. To be useful for enterprise stakeholders, strategic accounting information should include information on business valuation, information on enterprise financial and economic security and information on competitive intelligence.

Keywords: strategic accounting information, strategic management, information on business valuation, information on enterprise financial and economic security, information on competitive intelligence.

АХМЕД МОХАММЕД ХАЛЛІФАХ
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

СТРАТЕГІЧНА БУХГАЛТЕРСЬКА ІНФОРМАЦІЯ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Метою роботи є дослідження поняття стратегічної бухгалтерської інформації та її ролі в системі стратегічного управління. Питання про стратегічну бухгалтерську інформацію та її важливість для зацікавлених сторін підприємства були досліджені в статті. Дано поняття стратегічної інформації щодо бухгалтерського обліку, визначено її основні елементи та визначено їх значення для кожної групи зацікавлених сторін. Зроблено висновок, що для задоволення вимог стратегічного управління інформація повинна бути стратегічно орієнтованою, а це означає, що вона повинна включати в себе не тільки оцінку та відображення активів підприємства, зобов'язань та фінансових результатів за попередні звітні періоди, але також слід враховувати облік таких аспектів діяльності підприємства, як оцінка результатів підприємства відповідно до стратегічних цілей підприємства, оцінка ефективності системи управління підприємством та інші стратегічні параметри бізнес-показників. Таким чином, стратегічний облік є основою ефективного стратегічного управління. Для виконання своєї функції стратегічна облікова інформація повинна відповідати стратегічним цілям фірми. Для того, щоб бути корисним для зацікавлених сторін підприємства, стратегічна інформація обліку повинна включати інформацію про оцінку бізнесу, інформацію про фінансову та економічну безпеку підприємства та інформацію про конкурентну розвідку.

Ключові слова: інформація стратегічного обліку, стратегічне управління, інформація про оцінку бізнесу, інформація про фінансову та економічну безпеку підприємства, інформація про конкурентну розвідку.

Introduction. The need of accounting support for taking strategic economic decisions is highlighted by a lot of scientists. Accounting information is considered to be important for strategy development and implementation (Keith D. Brouthers and Frans A. Roozen, 1999) and is the bases for assessing strategy implementation during the process of its monitoring (Graham Simons Pitcher, Charted Institute of Management Accountants). Thus, we can confirm that accounting information support each stage of enterprise strategic management, but it should be mentioned, that in different studies concerning this issue the content of accounting information needed for strategic management is not the same.

Thus, some authors affirm that management accounting is the basis of strategic decisions (Graham Simons Pitcher, Charted Institute of Management Accountants), the others speak about strategic accounting (Nixon B. and Burns J., 2012), but they consider it to be the information gathered during the process of strategic analysis by implementing such tools as SWOT analysis, value chain analysis and others. We can partly agree with the opinion that strategic accounting is information based on strategic analysis, but it can be argued that strategic accounting is only the result of analysis, because strategic accounting must be oriented on the needs of strategic management and it can be also the base for strategic analysis itself.

So, it’s necessary to research the approaches to strategic accounting definition and the meaning, which different authors include into its content to understand its nature and role in strategic management.

Main part. Literature Review. A lot of economists, who research problems of strategic management, speak about the crucial importance of accounting information for strategy development, strategy implementation and strategic

change processes. The importance of strategic accounting in strategic management process consists not only in proper information disclosure for taking strategic decisions in cooperation of agents and principals (Phillip C. Stocken, 2012), but also in its ability to allow the firm to stay ahead of competitors (Okoli Margaret Nnenna, 2012).

But, speaking about strategic accounting it should be mentioned, that strategic accounting system differs from either financial and managerial accounting system or an MIS system. "Financial accounting systems are standardized systems that gather historical financial information for use by firm stakeholders (creditors, stockholders, employees and managers) and firm regulators (securities agencies, tax authorities). Managerial accounting systems typically provide both financial and non-financial historical information required for internal management to make shorter-term operating decisions. Most MIS systems provide management with variations of these two databases." (Keith D. Brouthers and Frans A. Roozen, 1999). As one can see from the definitions of financial and managerial accounting systems, their main difference from strategic accounting system lies in their tendency to rely on historical information, instead of orientation on future and on their direction mainly on internal information without analysis of external environment.

According to the researches of many scientists strategic accounting should focus not only on internal, but also on external factors of a company (*Jennifer Van Baren*, 2017). Collection of data from external environment is usually considered as a regular process of monitoring competitors' share prices, accounting reports, newspaper reports and social media on the internet. Besides, it can also have an element of informal collection of information by individuals in organization who are part of larger networks of contacts. The tools chosen for gathering strategic accounting information depend on organizational context and purpose.

It is also argued that strategic accounting techniques should be adapted to strategic management processes (Cadez Simon and Guilding Chris, 2008), thus it should correspond to strategic management needs.

Objectives and Methods of Research. The purpose of the paper is to research the notion of strategic accounting information and its role in strategic management system.

The main objectives are the following:

To identify the meaning of strategic accounting information in strategic management system;

To analyze the usefulness of strategic accounting information for enterprise stakeholders;

To specify the content of each element of strategic accounting information.

Basic scientific methods, which will be used to achieve objectives of the paper, such as: analysis, synthesis, comparison and classification.

Results and Discussion. The contribution of accounting to strategic management process can be defined as providing information for supporting decision making process at each stage of strategic management. Accounting information needed for taking decisions in process of strategic management can be classified according to the types of accounting (Figure 1).

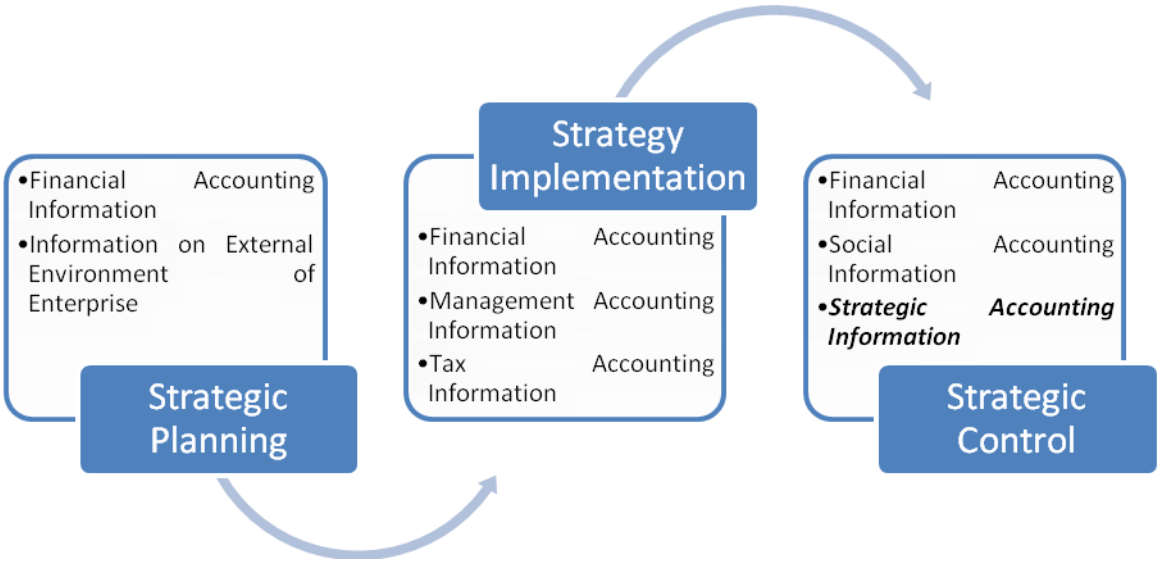


Figure 1. Representation of accounting contribution to strategic management process
(Compiled by the author)

Specific of strategic management which consist in its orientation for enterprise development in strategic (future) perspective, its necessity to meet requirements of enterprise stakeholders and the need for assessing achievement of planned strategic parameters show the necessity of strategic accounting information forming which can be proposed to be done by strategic accounting.

Strategic accounting is proposed to be defined as the process of gathering internal and external information necessary for enterprise strategic management parameters assessment.

The purpose of this type of accounting is providing information necessary for calculating and assessing strategic parameters determined in enterprise strategic plan.

Information of strategic accounting is needed for assessing parameters characterizing business value, enterprise financial and economic security and competitive intelligence (Figure 2). All these parameters are important for enterprise strategic development and information on them should be provided for the purpose of effective strategic management.

Figure 2. Strategic Accounting Elements

(Compiled by the author)

Information of strategic accounting will be able to satisfy requirements of enterprise and its stakeholders in information necessary for taking strategic decisions. The purpose of strategic information and stakeholders interested in this information are given on Figure 3.

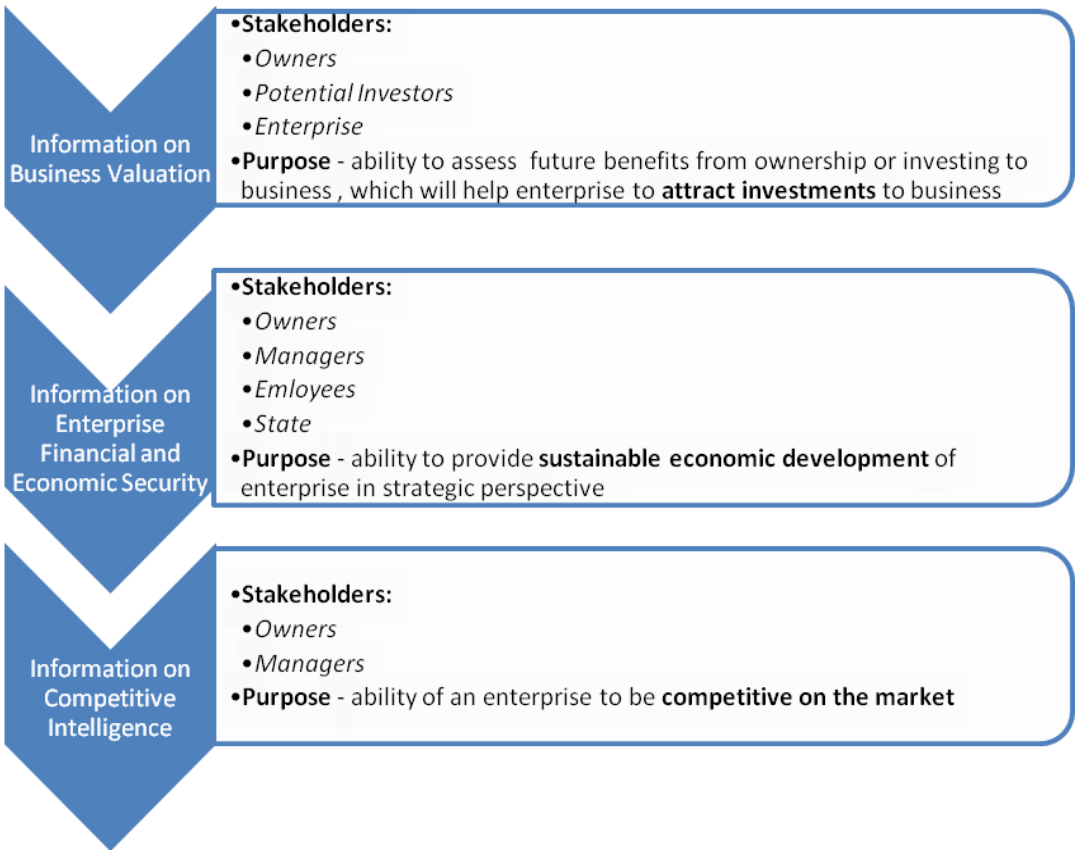


Figure 3. Usefulness of Strategic Accounting Information for Enterprise Stakeholders

(Compiled by the author)

Thus, as one can see on Figure 3, strategic accounting information is able to satisfy needs of enterprise stakeholders in information necessary for enterprise sustainable development in strategic perspective:

The necessity of business valuation for attracting investments to business if proved in economically developed countries, but business valuation isn't developed on emerging markets, neither is their accounting adopted to business valuation needs, which can be solved by strategic accounting implementation.

Financial and economic security is considered to be the crucial problem of enterprise strategic development, but proper accounting support is needed for managing enterprise financial and economic security, which is the second task to be solved by strategic accounting.

Competitive intelligence is also very important instrument for enterprise strategic development as it can give information about competitors' advantages, which will enable enterprise managers to react properly while choosing enterprise development strategy. But this activity will not be successful without appropriate accounting support of this process.

Conclusions. Thus it can be assumed, that strategic accounting is the basis of effective strategic management. To perform its function strategic accounting information should correspond to strategic goals of the firm. To be useful for enterprise stakeholders, strategic accounting information should include information on business valuation, information on enterprise financial and economic security and information on competitive intelligence.

So, it's necessary to develop the system of parameters which should be reflected in strategic accounting, to improve documentation process in order to satisfy the needs of strategic accounting and to develop the mechanism of its implementation at an enterprise, which will be the subject of further researches.

References

1. Keith D. Brouthers, Frans A. Roozen (1999) Is It Time to Start Thinking About Strategic Accounting? Long Range Planning, Vol. 32, No. 3, pp. 311–322.

2. Graham Simons Pitcher Management Accounting in Support of the Strategic Management Process, CIMA Executive Summary Report. Volume 11. Issue 1, p. 20.

3. Nixon, B. and Burns, J. (2012) The paradox of strategic management accounting, Management Accounting Research, 23, pp. 229–244.

4. Stocken, P. C. (2012) Strategic Accounting Disclosure, Foundations and Trends R in Accounting, vol 7, no 4, pp. 197–291.

5. Okoli Margaret Nnenna (2012) The Use Accounting Information as an Aid to Management in Decision Making. British Journal of Science. Vol.5 (1). pp. 52–62.

6. Jennifer VanBaren (2017) What Is Strategic Management Accounting? Bizfluent: Leaf Group Ltd. Available at: https://bizfluent.com/facts-6755021-strategic-management-accounting-.html

7. Cadez Simon, Guilding Chris (2008) Strategy and strategic management accounting: an investigation of organizational configurations. Available at: https://research.mbs.ac.uk/accounting-finance/Portals/0/docs/2008/CadezandGuilding2008-MBSseminar.pdf

Рецензія / Peer review: 10.06.2018
Надрукована / Printed: 12.09.2018
Рецензент: д. е. н. проф. Пилипенко А. А.

УДК 354:338.24:330.322
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-190-194

БЕЛІНСЬКА Я. В.
Національний університет ДФС України

АРХІТЕКТУРА СВІТОВОГО ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНУ

В статті висвітлено особливості архітектури світового фінансового простору. Показано взаємозв'язок її елементів. Визначено основні проблеми, що перешкоджають активізації інвестиційної діяльності в Україні. Встановлено напрями активізації інвестицій та роль в цьому процесі державних органів, показано доцільність розвитку державних кредитно-депозитних установ, що фінансуватимуть інвестиційні проекти розвитку. Запропоновано методи стимулювання прямих іноземних інвестицій в Україну.

Ключові слова: архітектура, фінансовий простір, інвестиції, світова фінансова система, банки, регіональні проекти.

BELINSKA Ya.
National University of DFS of Ukraine

ARCHITECTURE OF THE WORLD FINANCIAL-INVESTMENT SPACE AND ITS IMPACT ON UKRAINE

In the article the features of the architecture of the world financial space is highlights. The article outlines the bottlenecks that hinder the intensification of investment activity. The economic meaning of the term "world financial architecture" is revealed. In today's globalization, the investment process is based on partnership relations between the state, the private sector, local self-government bodies, public organizations, international organizations, and the population of the country. These relationships determine the institutional architecture of the financial and investment space. In Ukraine. the performance of the relevant institutions of their functions is low. An investment development agency must be created and actively functioning; investment funds; regional venture funds; municipal mortgage companies and mortgage-investment companies; system of support of investment projects; PR service. In conditions of regional decentralization it is expedient to pay more attention to stimulate inflow of foreign investments in the regions. An important component of the architecture are financial methods and tools for stimulating foreign investment. An important direction in the development of the financial and investment space is the improvement of the structure and efficiency of the banking system in order to correct the unevenness of the international distribution of bank branches, balancing the flow of credit and investment flows between countries.The main directions of development of the domestic banking system are modeling of economic processes of increasing competition in the markets of credit services, strengthening the financial status of banks, settling the positions of banks with foreign capital, promoting the consolidation of banks to increase control of the activities of so-called system banks with foreign capital, in the context of the crisis and the limited financial resources Ukraine should actively participate in the world financial-investment space.

Keywords: architecture, financial space, investments, world financial system, banks, regional projects.

Постановка проблеми. В сучасних умовах гостро постає завдання виходу України на новий щабель економічного розвитку, що неможливо без активізації інвестиційної діяльності. В Україні вирішенню цього завдання перешкоджає низка проблем. Одними з найбільш гострих є нестача ресурсів та нерівномірність їх розміщення. Якщо проблема акумуляції фінансових ресурсів на цілі інвестицій має об'єктивний характер в силу кризових процесів, то нерівномірність їх розміщення певною мірою пов'язана з відсутністю узгодженості інтересів учасників фінансово-інвестиційного простору. В умовах фінансової глобалізації вирішити проблему активізації інвестицій неможливо без залучення іноземних інвесторів, чому перешкоджає низка проблем, зокрема інституційного характеру. Це актуалізує завдання формування цілісного фінансово-інвестиційного простору як складової світового, де збалансовані потоки фінансових ресурсів в результаті координованої взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності, фінансово-кредитних установ та державних і міжнародних організацій.

Аналіз останніх досліджень. Проблемою розвитку світової архітектури та стимулювання інвестиційної діяльності в Україні займається низка вчених, а саме Авдокушин Є.Ф., Богомолова О.Т., Рогач О.І., Башнянин Г.І. Луцишин З.О., Шуба О.А. та багато інших. Серед зарубіжних вчених «корифеєм» зазначеної проблеми є Дж. Сорос, чиї праці присвячені аналізу поточних тенденцій та напрямів реформування світової фінансової системи.

Незважаючи на ґрунтовне висвітлення проблем формування світової фінансової архітектури, цілісного уявлення щодо фінансово-інвестиційного простору і використання можливостей його впливу на національну економіку України в цілому та інвестиційну діяльність зокрема не створено.

Метою статті взято дослідження архітектури світового фінансово-інвестиційного простору та визначення напрямів посилення його позитивного впливу на інвестиційну діяльність в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вперше термін «фінансова архітектура» використав Б. Клінтон у 1998. в Нью-Йоркській раді з зовнішніх зав'язків у вересні 1998 р. [1]. Розвинув цю ідею Г. Браун, колишній міністр фінансів Великобританії [2], який вказав на нову якість фінансової взаємозалежності світу та дестабілізаційного впливу глобальних світових потоків. До нової фінансової архітектури Г. Браун відніс

кодекси поведінки, новий глобальний регуляторний режим і міжнародний меморандум порозуміння, що визначає розподіл відповідальності та інструменти попередження криз [2].

Після цього термін «світова фінансова архітектура» активно застосовується як в наукових працях, так і в офіційних документах й матеріалах міжнародних організацій. Однак одностайності думок щодо його чіткого визначення немає. Під світовою фінансовою архітектурою розуміють міжнародні фінансові інституції; засоби регулювання та попередження криз. Зокрема Дж. Сорос під міжнародною фінансовою архітектурою розуміє міжнародні фінансові інститути [3].

Вітчизняний науковець З. Луцишин пише, що відмітною рисою сучасного світового господарства є «самоорганізація» економічної системи, де перебудова чи рекомбінація притаманних їй організаційних або інституційних форм поєднується зі створенням абсолютно нових. Формується новий каркас (архітектура/архітектоніка) світової системи економіки і політики, який характеризується певними зрушеннями: нівелюється грань між внутрішнім та зовнішнім середовищем діяльності, між внутрішньою та зовнішньою політикою; стрімко посилюється економізація політики, а геофінансовий простір стає основним; традиційні зовнішньоекономічні доктрини втрачають свою силу, події відбуваються вже не просто на світовому ринку, а у глобальному фінансовому середовищі [4]. Ми підтримуємо розгорнуте визначення З. Луцишин «фінансової архітектури» як сукупності окремих найбільш інтегрованих сфер і ланок національних фінансових систем, функціональних форм організації валютних відносин та світових фінансових організацій, що забезпечує наднаціональне регулювання з метою підвищення стійкості світових фінансових ринків, ринків національних валют на основі принципів і механізмів ринкового і позаринкового розподілу і перерозподілу світових фінансових ресурсів і капіталу [5].

Проте предметом нашого дослідження є архітектура світового фінансово-інвестиційного простору, тож зупинімося на цьому понятті. О. Шуба такі поняття як «світовий фінансовий простір», «світова фінансова площина» чи «світове фінансове середовище» вважає синонімами [6]. На наш погляд, фінансовий простір – це не лише сукупність міжнародних інституцій, національних фінансових систем та відносин між ними, а нова якість інтегрованої взаємодії суб’єктів, що ініціюють фінансові потоки, їх регуляторів та відповідних інструментів. Також ми можемо вести мову про архітектуру фінансового простору як принципи його суб’єктної побудови та організації їх взаємодії.

Спираючись на результати дослідження О. Шуби, у складі світової фінансової архітектури виділимо три основні компоненти: 1) національна – функціонування національної фінансової системи; 2) міжнародна – діяльність держави з використанням механізмів валютної політики; 3) глобальна (наднаціональна) – механізм управління міжнародним співтовариством [6]. Проте звузимо фокус нашої уваги до національної складової світового фінансово-інвестиційного простору. Її схема представлена на рис. 1.

Міжнародні організації акумулюють і регулюють світові фінансові потоки поміж країнами. Державні органи і органи місцевого самоврядування формують правову базу кредитно-інвестиційної діяльності, контролюють її дотримання, а також інвестують у розвиток інфраструктурних об'єктів. Саморегульовані організації, кредитно-депозитні установи, регіональні банки та кредитні спілки розширюють можливості і пом’якшують обмеження розвитку всієї економічної системи. Домогосподарства формують потреби у товарах та послугах, заробляють доходи, акумуляція яких дозволить профінансувати інвестиції.

Хоча окремі інституції, що входять до інституційної архітектури світового фінансово-інвестиційного простору, діють в Україні, як його національної складової, однак виконання відповідними інституціями своїх функцій щодо, наприклад, формування привабливого інвестиційного клімату або підтримки банківського кредитування, знаходяться на низькому рівні, їх дії не завжди узгоджені, що веде до недостатності фінансування інвестицій. З цих причин постає завдання вдосконалення інституційної структури національної складової фінансово-інвестиційного простору, зокрема підвищення ефективності дії органів державного регулювання, що мають повноваження у сфері регулювання фінансово-інвестиційних потоків, та їх співпраці з міжнародними організаціями. Зокрема мають бути створені та активно функціонувати агентство інвестиційного розвитку; інвестиційні фонди; регіональні венчурні фонди; муніципальні заставні компанії і заставно-інвестиційні компанії; система супроводу інвестиційних проектів; PR-служба.

Слід зауважити, що напрями формування фінансово-інвестиційного простору в окремих країнах є пріоритетом діяльності Європейського Фонду регіонального розвитку (ЄФРР) [7]. Тому Україні слід активніше налагоджувати тісну співпрацю з ЄС з відповідним залученням коштів на інвестиції. В першу чергу, мова має йти про залучення ПІІ. Окрім вирішення вже традиційної проблеми непривабливого інвестиційного клімату слід здійснити інституційні реформи. В цьому контексті ми підтримуємо думку Н. Скворцової про те, що для ефективної роботи щодо приваблення іноземних інвесторів у структурі органів влади мають бути сформовані такі блоки:

- перший – спрямований на розвиток муніципальних утворень, що відповідають за збалансованість бюджетів органів місцевого самоврядування та розвиток ринкових джерел фінансування (фінансовий блок);
- другий – орієнтований на створення позитивного іміджу країни та її регіонів і політики органів управління (інформаційний блок);

- третій – відповідальний за антикризове управління на територіях щодо розвитку кредитної кооперації та системи спеціалізованих інвестиційних банків (стабілізаційний блок) [8, с. 47; 9].

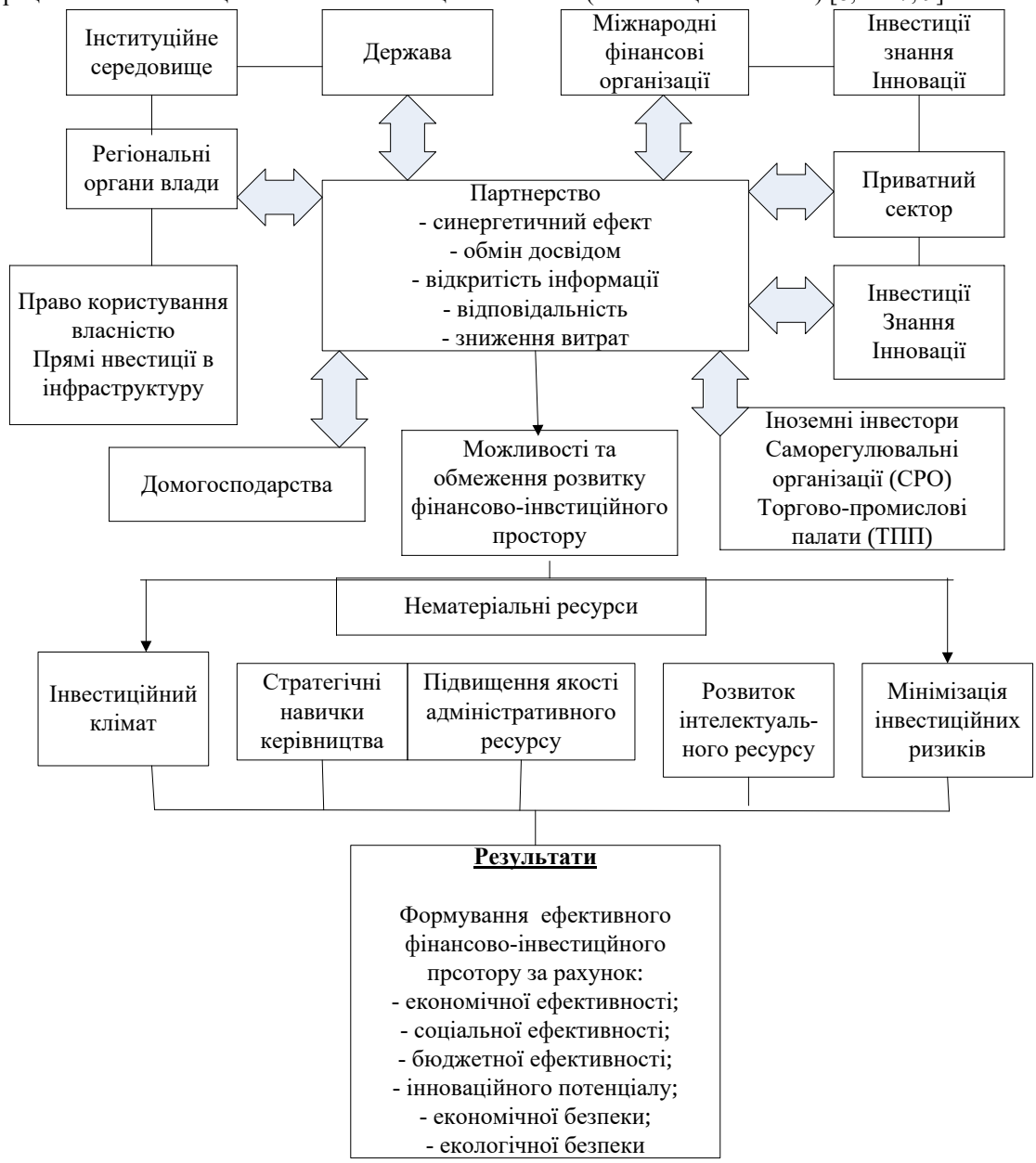


Рис. 1. Архітектура національної складової світового фінансово-інвестиційного простору.
Джерело: складено автором

Першочерговим завданням першого блоку є вдосконалення нормативно-правової бази. У умовах регіональної децентралізації доцільно більше уваги приділити стимулювання припливу іноземних інвестицій в регіони. Відтак необхідно посилити регіональну складову архітектури світового фінансово-інвестиційного простору. Однак в Україні дотепер у нормативно-правових документах, що регулюють інвестиційну діяльність чітко не визначено поняття державних і регіональних інвестиційних проектів, а також порядок, умови та механізм їх реалізації [1]. Залишається невирішеним завдання вдосконалення порядку формування і використання коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) шляхом передбачення можливості використання його коштів для погашення процентів та кредитах на інноваційні проекти та соціально-значущі проекти на регіональному рівні.

Важливою складовою архітектури є фінансові методи та інструменти стимулювання іноземних інвестицій. Найпростіший метод – це підвищення інвестиційної привабливості шляхом забезпечення високої прибутковості інвестицій. Для задіяння цього механізму необхідно використовувати фактори, які прямим і непрямим чином впливають на прибутковість інвестицій в межах країни, а саме стимулювання темпів зростання ВВП, промислового виробництва, зниження інфляції, процентних ставок тощо, що лежить в площині підвищення продуктивності праці, забезпечення високої якості людського капіталу, достатнього обсягу інвестиційних ресурсів, ефективності дій органів державного регулювання та суб’єктів господарської

діяльності. Такі позитивні макроекономічні показники стимулюватимуть приплив іноземних інвестицій. В контексті нашого дослідження особливої уваги потребують фінансові інструменти державного стимулювання інвестиційної діяльності, а саме: адресні дотації, м'які кредити (зі зниженими або субсидованими процентними ставками за кредитами (можливість їх надання залежить від рівня збалансованості бюджету, тому такий інструмент використовується в країнах зі стабільним бюджетом); надання державних гарантій по кредитах на важливі для розвитку країни інвестиційні проекти (це потребує створення фондів поручительств або гарантійних фондів); залучення фінансування від інститутів розвитку, зокрема з використанням механізму державно приватного партнерства; податкові концесії, субсидії для підприємців, участь у капіталі, розвиток технічної та інституціональної інфраструктури, спрямованої, насамперед, на полегшення доступу до інформації, надання порад і консультацій, навчання, дослідження і передачу технологій та інновацій, нематеріальні важелі тощо.

Таблиця 1

Методи стимулювання іноземних інвестицій в країну

Прямі	Непрямі
Цільові інвестиційні програми розвитку	Податкові ставки
Бюджетні та позабюджетні фонди	Податкові канікули
Субсидування витрат підприємств на патентування за кордоном	Пільгові кредитні ставки
Інвестиційні стандарти і норми	Кредитні засоби стимулювання експорту: експортні кредити, гарантії, страхування і рефінансування експортних кредитів
Квотування	Інвестиційний податковий кредит
Ліцензування	Регіональні та муніципальні позики
Регіональні власність	Платежі за використання ресурсів
Стимулювання попиту і регулювання цін	Екологічний податок
Державне фінансування НІОКР	Гарантії та пільги банкам, зокрема з іноземним капіталом, що залучають інвестиції в економіку

Джерело: Складено автором

Серед зазначених в табл. 1 методів на особливу увагу заслуговує забезпечення попиту на продукцію вітчизняних підприємств шляхом розвитку механізмів державних закупівель через внесення змін до Закону України «Про державно-приватне партнерство», а також щодо розширення сфери суспільно значимих проектів, що будуть підтримуватися державою, за рахунок надання пільг при оподаткування прибутку від реалізації інноваційних проектів. Такі заходи державної підтримки знизять ризики участі іноземних інвесторів в національних проектах.

В цьому контексті важливим напрямом розвитку фінансово-інвестиційного простору є удосконалення структури та підвищення ефективності дії банківської системи з метою подолання наявних диспропорцій у структурі кредитних портфелів, виправлення нерівномірності міжнародного розподілу банківських філій, збалансування руху кредитно-інвестиційних потоків поміж країнами.

Основними напрямами розвитку вітчизняної банківської системи є впровадження Безаль III та рекомендацій міжнародних організацій, а саме: вдосконалення чинно нормативно-законодавчої бази в частині внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» стосовно принципів організації діяльності інвестиційних банків, моделювання економічних процесів з метою визначення науково обґрунтованої кількості банківських установ, які мають діяти в масштабах окремої країни, оптимальної концентрації філій та відділень банків та філій з іноземним капіталом, посилення конкуренції на ринках кредитних послуг для запобігання їх монополізації, зміцнення фінансового стану банків (нарощування власного капіталу банків за підвищення його якості) шляхом укрупнення і реорганізації банків; врегулювання позицій банків з іноземним капіталом, сприяння консолідації банків за підвищення контролю діяльності так званих системних банків з іноземним капіталом, що дозволить знизити витрати за рахунок економії на масштабі, скорочення мережі філій і адміністративних витрат, включаючи витрати на інформаційні технології й управління ризиками; створення мережі спеціалізованих банків (кооперативних[1], іпотечних[2], інвестиційних[3]), що дозволить спростити перевірку кредитних історій позичальників, їх ділової репутації, застави тощо, знизити рівень ризику іпотечних операцій і венчурних проектів, сконцентруватися на особливостях країн та специфіці окремих виробництв; орієнтація за забезпечення прибутковості операційної, інвестиційної та фінансової діяльності банківських установ за розробки заходів щодо

[1] *Кооперативні банки є важливим стимулятором розвитку малого і середнього бізнесу, зокрема сільського господарства*

[2] *Іпотечні фінансові установи вирішують ряд важливих соціально-економічних питань щодо перерозподілу тимчасово вільних коштів у сфері нерухомості та на ринку землі*

[3] *Інвестиційні банки стимулюють розвиток фондового ринку, створюють можливості диверсифікації інвестицій та залучення коштів на розвиток інвестиційних проектів*

активізації кредитування наукомістких, високотехнологічних видів економічної діяльності, створення спільних підприємств. стимулювання впровадження фінансових інновацій за вдосконалення пруденційних заходів, систем фінансового захисту і механізмів управління ризиками. активізація співпраці органів державної влади та банківських установ через їх інвестування в державні та муніципальні облігації шляхом пільгового оподаткування таких операцій.

Підсумовуючи, можна констатувати, що перелік завдань і цілей політики розвитку банків щодо фінансування інвестиційної діяльності є досить широким. Проте ми вважаємо за необхідне сконцентруватися на найбільш важливих завданнях, виконання яких забезпечить їх позитивний вплив на розвиток кредитно-інвестиційної складової фінансового простору.

Висновки В умовах кризи та обмеженості фінансових ресурсів Україна має активно долучатися до світового фінансово-інвестиційного простору. Для підвищення його позитивного впливу невідкладним завданням на поточному етапі розвитку України є алгоритм вибору пріоритетів кредитування й інвестування. Його вирішення лежить в межах другого таких завдань: забезпечення захисту прав інвесторів та надання їм гарантій; надання державної підтримку та пільгові умови кредитування; залучення банків та іноземних інвесторів до створення індустріальних парків (кластерів).

Література

1. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. – 1999. – № 5. – P. 133.
2. Brown G. A New Global Financial Architecture / G. Brown // The Wall Street Journal Europe, 1998.
3. Сорос Дж. Новая глобальная финансовая архитектура / Дж. Сорос // Вопросы экономики. – 2000. – № 12. – С. 56–84.
4. Луцишин З. Сучасна світова фінансова архітектоніка: тенденції та суперечності розвитку в умовах глобалізації / З. Луцишин // Економічний часопис–XXI. – 2005. – № 5–6.
5. Луцишин З.О. Формування новітньої архітектури світопорядку (на прикладі світової валютно-фінансової системи) / З.О. Луцишин // Матеріали міжнародної конференції «Університет – міжнародні відносини – ЮНЕСКО». (5-6 грудня 2002 р.). – Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2002. – Випуск 37 (Ч. І). – С. 35–37.
6. Шуба О.А. Світова фінансова архітектура. Основні напрямки реформування / О.А. Шуба // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2011. – № 943. – С. 223–230.
7. Regional Development Programmes 2007–2013 / Regional Policy // Офіційний сайт Європейської комісії. – URL: http://ec.europa.eu/regional_policy
8. Скворцова Н.А. Концепция управления инвестиционными потоками на региональном уровне / Скворцова Н.А. – URL: http://www.rusnauka.com/23_SND_2008/Economics/26756.doc.htm
9. Савчук О.В. До визначення інвестиційної привабливості регіону / О.В. Савчук // Вісник Хмельницького національного економічного університету. Економічні науки. – 2011. – № 5, Т. 2. – С. 241–245.

References

1. Myers S. Financial Architecture / S. Myers // European Financial Management. – 1999. – № 5. – P. 133.
2. Brown G. A New Global Financial Architecture / G. Brown // The Wall Street Journal Europe, 1998.
3. Soros Dj. Novaya globalnaya finansovaya arhitektura / Dj. Soros // Voprosyi ekonomiki. – 2000. – № 12. – C. 56–84.
4. Lutsyshyn Z. Suchasna svitova finansova arkhitektonika: tendentsii ta superechnosti rozvytku v umovakh hlobalizatsii / Z. Lutsyshyn // Ekonomichnyi chasopys–KhKhI. – 2005. – № 5–6.
5. Lutsyshyn Z.O. Formuvannia novitnoi arkhitektury svitoporiadku (na prykladi svitovoi va¬liutno-finansovoi systemy) / Z.O. Lutsyshyn // Materialy mizhnarodnoi konferentsii «Universytet – mizh¬narodni vidnosyny – YuNESKO». (5-6 hrudnia 2002 p.). – Kyiv : Kyivskyi natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka. Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2002. – Vypusk 37 (Ch. I). – S. 35–37.
6. Shuba O.A. Svitova finansova arkhitektura. Osnovni napriamky reformuvannia / O.A. Shuba // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. – 2011. – № 943. – S. 223–230.
7. Regional Development Programmes 2007–2013 / Regional Policy // Ofitsiinyi sait Yevropeiskoi komisii. – URL: http://ec.europa.eu/regional_policy
8. Skvortsova N.A. Kontseptsiya upravleniya investitsionnyimi potokami na regionalnom urovne / Skvortsova N.A. – URL: http://www.rusnauka.com/23_SND_2008/Economics/26756.doc.htm
9. Savchuk O.V. Do vyznachennia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu / O.V. Savchuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2011. – № 5, T. 2. – S. 241–245.

Рецензія/Peer review : 11.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 364.013:336.77
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-195-198

БІЛОРУСЕЦЬ Л. М.
Хмельницький національний університет

ПОТЕНЦІАЛ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Досліджуються питання доступності використання населенням фінансово-кредитного обслуговування з метою вирішення соціальних проблем та підвищення добробуту. Визначається необхідність використання показників співставлення регіонів за рівнем фінансового банківського залучення населення. Пропонується застосування альтернативних індексів фінансового банківського залучення населення як показників рівня соціалізації фінансово-кредитного обслуговування фізичних осіб. Доводяться переваги та можливості використання індексів фінансового банківського залучення населення.

Ключові слова: підвищення добробуту, фінансове залучення населення.

BILORUSETS L.
Khmelnytskyi National University

POTENTIAL OF FINANCIAL-CREDIT SERVICE IN BANKING INSTITUTIONS

In the article the considered problems of economic development of financial institutes. An author is summarize experience of financial credit maintenance of the European countries. The features of construction of the European currency system, practical worker of bank service are investigational in Germany, Great Britain, Spain, USA. The shown projection of the modern state of influence of banks is at macroeconomic level. Certain basic directions and consequences of influence central and commercial banks. Certain expediency of the use of experience of bank institutions for the increase of solvency and forming of solvent demand of population, awareness in relation to financial credit service and levers on providing of processes of increase of welfare. In today's conditions of market social development of acuteness become issues of availability of the population to use financial and credit impact on the process of increasing personal well-being. Obtaining a direct opportunity to independently influence their own well-being (obtaining housing, education, qualitative medical care, ensuring current needs) through the use of financial and credit instruments (preferential lending, activation of savings, pension and insurance systems) can be considered a form of empowerment and a significant part of people. The problem of the systemic impact of financial and credit involvement of the population on solving social problems is not fully solved and remains relevant. The purpose of the article is to consider the issue of the need for an integrated approach to study the social potential of financial and lending services to the population and to calculate the indicators of financial banking involvement of the population. The article suggests the use of financial multiplier indices, which are economically similar to such well-known development indices. Such indices can also be useful to researchers in solving the issues of forming empirical relationships between the level of economic development and the level of financial banking involvement of the population.

Keywords: financial credit system, bank, development, strategic development, financial institute.

Вступ. В сучасних умовах ринкового соціального розвитку гостроти набувають питання доступності населення до використання фінансово-кредитного впливу на процес підвищення особистого добробуту. Отримання безпосередньої можливості самостійно впливати на власний добробут (отримання житла, освіти, якісного медичного обслуговування, забезпечення поточних потреб) через використання фінансово-кредитних важелів (пільгового кредитування, активізації заощаджування, пенсійної та страхової систем) може вважатись формою розширення прав та фінансових можливостей значної частина населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз досліджень і публікацій показав, що питанням соціального потенціалу фінансово-кредитного обслуговування населення присвячено окремі праці Александрової М., Базилевича В., Василенка А., Глущенко А., Горбача Л., Поддерьогіна А. Питанням визначення регіональних коефіцієнтів людського розвитку у своїх роботах приділено увагу Лібановою Е., Макаровою О., Новиковим В. Однак проблема системного впливу фінансового-кредитного залучення населення на вирішення соціальних проблем вирішена не повною мірою та залишається актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд питання щодо необхідності комплексного підходу дослідження соціального потенціалу фінансово-кредитного обслуговування населення та обчислення показників фінансового банківського залучення населення.

Виклад основного матеріалу. Соціальний потенціал фінансово-кредитного обслуговування населення через фінансове банківське залучення населення проявляє себе через розширення сфери діяльності формальної фінансово-кредитної системи в частині впливу на підвищення добробуту. Фінансове банківське залучення, таким чином, відображає доступність банківських послуг для будь-яких категорій населення, у тому числі осіб, які знаходяться в несприятливому стані та осіб з низькими доходами. Натомість, на даний час фінансове залучення розглядається банками як можливість сприяти зростанню бізнесу, а не добробуту.

Обстеження свідчать про обмежений доступ до фінансових послуг, таких як депозити, кредити, грошові перекази та страхові послуги, для значної частини населення [1, с.13–17]. Вважається, що це є перешкодою на шляху зростання зазначеного сектору. Не створені зручні умови користуванням

формальними фінансовими послугами: відсутня належна консультативна служба, існують складності оформлення документів та умов користування фінансовими послугами тощо. Натомість, доступність фінансових послуг дозволяє багатьом людям приймати активну участь в економічній діяльності, що сприяє зростанню економіки. Проте, лише деякі банки беруть активну участь у фінансовому залученні населення.

Під час реалізації політики фінансового залучення банки стикаються з багатьма проблемами: ризики неповернення кредитів, несвоєчасне повернення, необхідність додаткової кваліфікованої робочої сили, висока вартість послуг тощо. Таким чином, багато банків не сприяють повноцінній реалізації планів фінансового залучення для прискорення економічного зростання. Необхідна програма розвитку фінансових послуг з метою фінансового залучення усіх верств населення.

У більшості розвинутих країн світу налагоджені партнерські взаємовідносини банківської системи та більшої частини населення країни. Банківське регулювання гарантовано сприяє підтримці високого рівня соціального забезпечення населення та, зрештою, сприяє зростанню його добробуту. Насамперед це має прояв через здатність банківської системи сприяти широким верстам населення отримати доступ до програм із забезпечення житлом, якісного медичного обслуговування та отримання професійної освіти. Але насамперед банківська система спрямована на ефективне використання банківського обслуговування населення для збереження та примноження грошових ресурсів людини. На сучасному етапі розвитку України склалась гостра необхідність розробки концепції забезпечення гідного рівня добробуту її населення.

Дослідження формування і функціонування фінансово-кредитного впливу на добробут населення має виходити з того, що цей вплив здійснюється як через вплив на економічний розвиток держави загалом, так і через підтримку розвитку домогосподарств. Перший аспект визначає, що добробут населення спирається на відповідний розвиток держави та її регіонів. Другий, що за умови досягання економічного зростання та справедливого розподілу благ у конкретному суспільстві вдається досягнути підвищення рівня добробуту населення.

В цілому, основними кількісними характеристиками, які відображають обсяги добробуту, вважають, зокрема, показники доходів населення, середні обсяги грошових доходів, середні обсяги нарахованих пенсій, розміри прожиткового мінімуму та частку населення із грошовими доходами вище прожиткового мінімуму тощо. Економічним показником найнижчого добробуту є прожитковий мінімум. Обсяг прожиткового мінімуму повинен враховувати вартість споживацького кошика (із мінімальним набором продуктів харчування, послуг та непродовольчих товарів), та вартість обов'язкових платежів та зборів, які у сукупності забезпечуватимуть життєдіяльність та рівень здоров'я людини [2, с.113–127].

Добробут населення визначається, зокрема, через фактичне споживання матеріальних благ та послуг, та порівняння такого споживання з нормативними значеннями, притаманними іншим періодам розвитку суспільства, або усередненим показникам, або так само методологічно розрахованим показникам інших країн. Значущим, у контексті дослідження, відображенням досягнутого добробуту приватних осіб, можуть бути обсяги особистих заощаджень населення країни та частка особистих заощаджень (залишку особистих доходів) [3, с.47–50].

В цілому, підвищення добробуту населення є неможливим без стимулювання ефекту заощаджень, для чого використовуються найширші заходи пропагандистського характеру. Типові заощадження приватних осіб формуються з метою задоволення потреб та підвищення добробуту у майбутньому.

Розвиток фінансово-кредитної системи вважається одним з пріоритетних завдань економічної політики багатьох країн. Хоча важливість фінансового залучення широко визнана, але відсутня теоретично обґрунтована комплексна міра, яка може бути використана для вимірювання рівня фінансового залучення. Для заповнення цієї прогалини пропонується два індекси фінансового банківського залучення (ІФБЗ): багатовимірні індекси, в яких інформація стосовно різних вимірів фінансового залучення агрегується в єдине індексне число зі значеннями між 0 та 1, де 0 означає повне фінансове виключення, а 1 – повне фінансове залучення в економіці. Індекси легко обчислюються і можуть бути використані для міжрегіональних та темпоральних співставлень. При побудові індексів використано аксіоматичний підхід до визначення індексних чисел. Запропонована концептуальна схема для агрегування даних з фінансових послуг по різним вимірам. Запропоновані індекси фінансового залучення дозволяють розрахувати внесок різних вимірів до загальних досягнень. Це, в свою чергу, дозволяє ідентифікувати розмірності залучення, які у більшій/меншій мірі сприяють загальному залученню, а тому виділити виміри, які заслуговують особливої уваги з точки зору економічної політики.

Фінансове залучення (або, навпаки, фінансове виключення) в науковій літературі визначається в контексті більш широкої проблеми соціального залучення (або виключення). У широкому сенсі на фінансове залучення посилаються як на надання фінансовою системою економіки фінансових послуг своїм резидентам. Фінансове виключення може бути результатом проблем із доступом, умовами, ціною, станом ринку, або, як наслідок негативного досвіду, може мати місце самовиключення. Таким чином, фінансове залучення може бути визначене як процес, який забезпечує доступ до фінансових послуг та своєчасне і адекватне кредитування уразливих груп населення за доступною ціною.

Для банків фінансове залучення стосується поширення банківської діяльності серед різних верств населення. Сфера діяльності може бути досить великою і може бути різною в різних регіонах та країнах.

Наприклад, у Великобританії основними вимірами фінансового залучення є доступність банків, доступність недорогих кредитів та доступність дорадчої служби. В той час як ці виміри є важливими також для України, в Україні значна частина кредитних ресурсів спрямовується на пільгове кредитування пріоритетних секторів, таких як сільське господарство та зони пріоритетного розвитку. Необхідно також забезпечити, щоб особи із низькодохідних груп не мали будь-яких проблем при відкритті банківських рахунків. Очевидно, що фінансове залучення є багатовимірним явищем.

Дослідження процесу фінансового залучення має велике значення для суспільства, оскільки наслідки масштабного фінансового виключення можуть бути надзвичайно шкідливими як з економічної, так і з соціальної точки зору. Фінансове виключення може призводити до нижчих інвестицій завдяки труднощам в отриманні доступу до кредитів або отримання кредитів від неформального сектору під дуже високі відсотки. Зокрема, без широкого та легкого доступу наслідком є не лише погіршення стану бідних верств населення, наслідком може бути могила для малого бізнесу. Високо розвинена фінансова система є дуже важливою для економічного розвитку. Очевидно, що розвиток фінансової системи сприяє економічному зростанню. Нарешті, оскільки добробут населення залежить від багатьох атрибутів, таких як доходи, система охорони здоров'я, освіта, житло тощо, доступність фінансових послуг може також розглядатись як одна із основних компонент людського добробуту. Тому необхідно розробити відповідні механізми для сприяння фінансовому залученню.

Для отримання загальної картини банківської діяльності по різним вимірам, необхідно розробити індекс фінансового залучення. Цей індикатор повинен відображати рівень ефективності банківської системи. Більше значення індексу вказує на вищу ефективність завдяки покращенню банківської діяльності по виміру із вищим значенням. На такий індекс можна посилатись як на індекс досягнень у функціонуванні.

Пропонується два індекси фінансового залучення (ІФЗ1 та ІФЗ2), які задовольняють наведеним вище критеріям. Вони приймають значення на відрізку [0,1], де 0 означає повне фінансове виключення, а 1 – повне фінансове залучення. Такі індекси, на наш погляд, будуть корисними для практичного використання та як інструмент наукових досліджень.

В методиці ПРООН розглядається три індикатори добробуту: очікувана тривалість життя при народженні, освітні досягнення та реальний ВВП на особу. У цьому випадку є індикатором добробуту . Оскільки різниця представляє розрив між фактичним значенням індексу та його максимально досяжним значенням, вона також може розглядатись як функція депривацій для функціонування . При функція депривацій співпадає із функціональною формою ПРООН зразка до 2010 року.

Легко перевірити, що для усіх значень глобальний індекс задовольняє усім п'яти наведеним вище аксіомам. Оскільки є арифметичним середнім значенням одновимірних індикаторів, цей факт можна використати для оцінювання внеску окремих вимірів. Величина може розглядатись як внесок компоненти (функціонування) в фінансове залучення. Внесок у відсотках має вид. Така декомпозиція є корисною для ідентифікації розмірностей, які більш (менш) чутливі до фінансового залучення. З соціально-економічної точки зору варто, щоб за менш чутливими розмірностями досягався вищий рівень фінансового залучення.

В цьому індексі спочатку осереднюються розриви між фактичними значеннями окремих досягнень та відповідними максимально досяжними значеннями, а саме відносно інтервалу за усіма функціонуваннями (розмірностям). Оскільки досяжна верхня границя цього середнього значення дорівнює одиниці, його відстань до одиниці є індексом фінансового залучення.

Серед перших кандидатів на роль індикаторів для використання в індексах фінансового залучення можна навести географічне поширення: кількість банківських відділень 1000 кв. км; демографічне поширення: кількість банківських відділень на 100 000 осіб; географічне поширення банкоматів: кількість банкоматів на 1000 кв. км; демографічне поширення банкоматів: кількість банкоматів на 100 000 осіб; кредити на особу: кількість кредитів на 1000 осіб; відносний обсяг кредитів: середній обсяг кредиту відносно ВВП на особу (варіант: відносно наявного доходу на особу); депозитні рахунки на особу: кількість депозитів на 1000 осіб; відносний обсяг депозитів: середній обсяг депозиту відносно ВВП на особу (варіант: відносно наявного доходу на особу).

Висновки. У статті запропоновано використання індексів фінансового залучення (ІФБЗ) – багатовимірних величин, подібних за економічною природою таким добре відомим індексам розвитку, як ІЛР, ІГН та ІББ. Такі індекси можуть також бути корисними для дослідників при вирішенні питань формування емпіричних взаємозв'язків між рівнем економічного розвитку та рівнем фінансового банківського залучення населення. Для надійного та точного оцінювання ІФБЗ необхідною є наявність первинної статистичної інформації на національному та регіональних рівнях. За відсутності відповідних даних (таких як доступність, своєчасність та якість фінансових послуг), неможливо включити в індекс деякі важливі аспекти функціонування фінансово-кредитної системи. Необхідно докласти багато зусиль зі збору та класифікації даних про різні аспекти фінансового банківського залучення населення.

Література

1. Войнаренко М. П. Проблеми розвитку фінансових установ за умов ринку : монографія. / М. П. Войнаренко, Л. М. Білорусець, В. С. Ченаш. – Хмельницький : ХНУ, 2005. – 131 с.

2. Жеребин В.М. Уровень жизни населения / В.М. Жереби, А.Н. Романов. – М. : ЮНИТИ-ДАТА, 2002. – 592 с.

3. Борецька Н.К. Пріоритетні напрями стратегії розвитку середнього класу у сучасних умовах / Н.К. Борецька, О.М. Созінов // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 46–51.

4. Макарова О.В. Регіональний індекс людського розвитку: причини та напрями вдосконалення методики розрахунку / О. В. Макарова, О. М. Гладун // Статистика України. – 2012. – № 1. – С. 10–15.

References

1. Voinarenko M. P. Problemy rozvytku finansovykh ustanov za umov rynku : monohrafiia. / M. P. Voinarenko, L. M. Bilorusets, V. S. Chenash. – Khmelnytskyi : KhNU, 2005. – 131 s.

2. Jerebin V.M. Uroven jizni naseleniya / V.M. Jerebi, A.N. Romanov. – M. : YUNITI-DATA, 2002. – 592 s.

3. Boretska N.K. Priorytetni napriamy stratehii rozvytku serednoho klasu u suchasnykh umovakh / N.K. Boretska, O.M. Sozinov // Ukraina: aspekty pratsi. – 2010. – № 3. – S. 46–51.

4. Makarova O.V. Rehionalnyi indeks liudskoho rozvytku: prychyny ta napriamy vdoskonalennia metodyky rozrakhunku / O.V. Makarova, O. M. Hladun // Statystyka Ukrainy. – 2012. – № 1. – S. 10–15.

Рецензія/Peer review : 27.07.2018
Надрукована/Printed : 03.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 336.71
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-199-207

БРИЧКО М. М.
Сумський державний університет

ЕВОЛЮЦІЯ СУСПІЛЬНОЇ ДОВІРИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ[1]

Визначено особливості еволюції суспільної довіри та її періодизація в Україні з урахуванням поведінкової природи трансформаційних змін та інституційних деформацій фінансового сектору економіки. Залежно від рівня розвитку банківської системи України виділено історичні передумови і витоки ерозії та кризи суспільної довіри з урахуванням джерел її походження (регуляторна політика у фінансовому секторі економіки, політичні кризи, нестабільність національної грошової одиниці тощо). Це дало змогу систематизувати поетапність формування поведінкових дисбалансів, дезорганізації та деформацій банківського сектору України.

Ключові слова: фінансова стабільність, банківська система, інституційні деформації, поведінкова економіка, довіра, криза довіри, поведінкові дисбаланси.

BRYCHKO M.
Sumy State University

THE EVOLUTION OF THE PUBLIC TRUST IN THE CONTEXT OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM DEVELOPMENT

The restoration of the public trust that has been lost becomes a condition for the launch of a complete cycle of financial resources in the economy and a primary task for ensuring the economic security of Ukraine. The analysis of recent publications shows the activation in the scientific literature research devoted to the role of behavioral factors in the development of economic systems. However, insufficient attention has been paid to the peculiarities of the evolution of the public trust in Ukraine, which differ in their stages of development, the prerequisites for the erosion of trust, as well as sources of the trust crisis. The purpose of the paper is to study the evolution of public trust and its periodization through the specificity of the formation of behavioral imbalances and institutional deformations of the banking sector of the Ukrainian economy. The retrospective analysis allowed to distinguish six stages of development and five crises of public trust, as well as to determine the sources of its origin. Crises of public trust were different in scope (covering personal, institutional, systemic levels) and period (several months, quarters, years). The basic factors of erosion and crisis of public trust in Ukraine include the following: a sharp depression of the national currency against the leading international currencies; growing expectations of unexpected hyperinflation; the opaque regulatory policy of the NBU. Peripheral factors, although having a secondary role in relation to the monetary sphere, can make a significant impact on public trust. In particular, political instability (time lags in the implementation of a stabilizing financial policy, the level of corruption the maturing of social rebellions ("Orange Revolution", "Revolution of Dignity"), conflicts with other countries (mutual trade restrictions between Ukraine and the Russian Federation, maintenance of ATO, annexation of the Autonomous Republic of Crimea, etc.)), the introduction of tax revenues from deposit and foreign exchange transactions, the deficit of the Household Deposit Guarantee Fund, low level of financial literacy of economic agents, etc..

Keywords: financial stability, banking system, institutional deformations, behavioral economy, trust, trust crisis, behavioral imbalances.

Постановка проблеми. В умовах значної фінансіалізації вітчизняної економіки, коливання суспільної довіри пов'язані з формуванням відповідних дисбалансів на фінансовому секторі економіки. Саме тому несприятливі тенденції та поглиблення балансової нерівноваги в банківській системі (банківські/фінансові кризи) можуть розглядатися як сигнали настання кризи суспільної довіри. Глибина ж цієї кризи буде визначатися "дією економічних детермінантів, помножених на психологічне сприйняття населенням відповідних процесів" [1, с. 5]. Тривалість та швидкість виходу з неї буде визначатися дією соціальних, демографічних, політичних та інших факторів.

Головними фінансовими інститутами для збереження та примноження фінансових ресурсів економічних агентів залишаються комерційні банки. Проте, згідно з останніми соціальних досліджень, проведених Інститутом майбутнього, Центром «Соціальний моніторинг» та Українським інститутом соціальних досліджень ім. Олександра Яременка, станом на початок 2018 року спостерігається майже повна втрата довіри населення України до банківської системи. Враховуючи данні отримані під час опитування, 77% населення не довіряє банкам, з них 47,4% опитуваних відчувають абсолютну недовіру до банківської системи. І хоча банківські депозити для економічно активного населення України виконують накопичувальну, ощадну, інвестиційну функції та функцію страхування, депозити мають лише 8,8% громадян України, а 57% українців віддають перевагу зберігати грошові кошти вдома. Це є свідченням того, що криза суспільної довіри сягнула катастрофічного рівня як до фінансового сектору, так і до економіки в цілому. У зв'язку з цим відновлення втраченої довіри суспільства стає умовою запуску повноцінного кругообігу фінансових ресурсів в економіці та першочерговою задачею із забезпечення економічної безпеки України.

1 Статтю підготовлено в рамках виконання науково-дослідної роботи молодих науковців на тему «Економіко-математичне моделювання механізму відновлення суспільної довіри до фінансового сектору: запорука економічної безпеки України» (номер держ. реєстрації 0117U003924)

Аналіз досліджень та публікацій. Аналіз останніх публікацій свідчить про активізацію в науковій літературі досліджень присвячених ролі поведінкових факторів у розвитку економічних систем. Вагомий внесок у зародження та подальший розвиток поведінкової економіки, експериментальної економіки, нейроекономіки зробили такі відомі закордонні науковці, як Г. Саймон [2], Д. МакФадден (теорія та методологія аналізу дискретного вибору) [3], В. Сміт (лабораторні експерименти в аналізі альтернативних ринкових механізмів) [4], Д. Канеман, А. Тверскі (теорія перспектив) [5], Дж. Акерлоф та Р. Шиллер (теорія «ірраціонального начала») [6, 7], Р. Талер [8, 9], П. Сапієнза, Л. Зінгалес [10], Д. Янсен, Р. Мош, К. Ван дер Круйзен [11], Ф. Тонкіс [12], Н. Гиллеспи та Р. Херли [13], Ф. Флек та Р. фон Люде [14] та інші. Серед вітчизняних науковців слід відмітити вчених Інституту економіки та прогнозування та Інституту соціології НАН України, зокрема Н. Соболєва [15], Є. Головаху, Н. Костенко, С. Макєєва [16], Є. Суименко та Т. Єфременко [17]. А також доробки Басадзе [18], О. Дзюблюка [19], Л. Єлісєєвої [20], Є. Бублика [21], Ю. Середи [22] та інших. Проте недостатньо приділено уваги до особливостей еволюції суспільної довіри в Україні, яка відрізняється за своїми етапами розвитку, передумовами витоку ерозії довіри, джерелами походження криз довіри, а також пов'язаних з цим поведінкових дисбалансів та інституційних деформацій фінансового сектору економіки.

Мета статті полягає у дослідженні еволюції суспільної довіри та її періодизація в контексті розвитку банківської системи України через специфіку формування поведінкових дисбалансів та інституційних деформацій банківського сектору економіки.

Виклад основного матеріалу. Ретроспективно розвиток банківської системи України прийнято аналізувати за такими показниками як обсяги депозитів та кредитів, динаміка депозитних та кредитних ставок, а також відношенням курсу гривні до провідних іноземних валют. З метою ідентифікації поведінкової природи трансформаційних змін банківської системи України було проаналізовано вищезазначені показники діяльності банківської системи починаючи з часів її становлення по сьогоднішній день (1992–2017 рр.). Враховуючи специфіку розвитку банківського сектору України можна виокремити наступні етапи еволюції суспільної довіри в контексті розвитку банківської системи.

Перший етап – 1991–93 рр. На цьому етапі банківська система набула ринкових ознак, відбувся перехід від повної монополізації державою банківської системи до створення системи комерційних банків. Враховуючи те, що ринкова економіка почала вимагати від банківської системи дещо інших підходів для підтримки її розвитку, виникла потреба у створенні цілої низки установ, які б надавали банківські послуги. Таким чином почали створюватись комерційні банки, які залучали в своїй діяльності не лише державні кошти, але і фінансові ресурси приватних інвесторів. Оскільки становлення та розвиток державності тісно взаємопов'язано з розбудовою головних інституцій, соціальна напруга в суспільстві, яка панувала в період 1991–1992 рр., мала вкрай негативні наслідки на формування та становлення банківської системи України. Графічне зображення еволюції суспільної довіри в контексті розвитку банківської системи України представлено на рис.1. Через відсутність конкретних реформ, в економіці країни панував повний хаос, який підривав довіру економічних агентів як до органів державної влади, так і окремих фінансових інституцій.

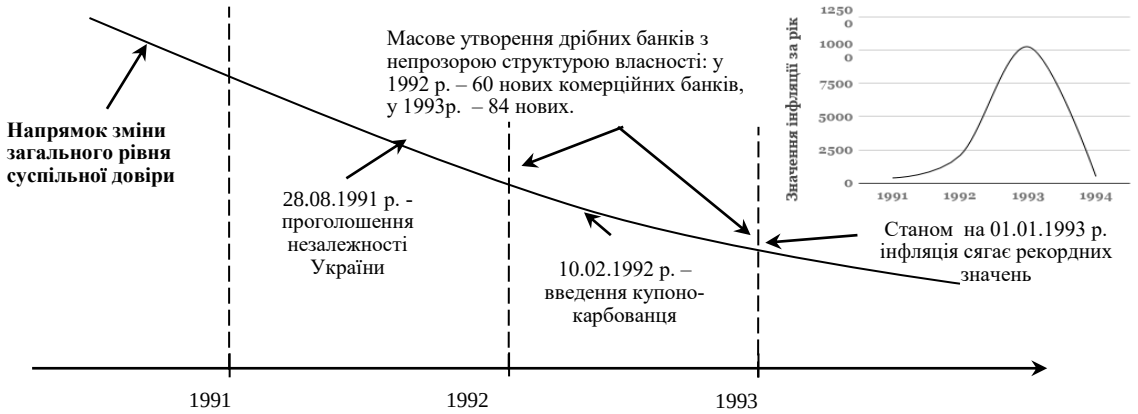


Рис. 1. Графічне зображення першого етапу еволюції суспільної довіри в контексті розвитку банківської системи України

Тимчасова відсутність власної грошової одиниці в перші роки незалежності України, недовіра суспільства до нововведеного у 1992 році купоно-карбованця підсилювали негативні настрої в суспільстві. Відсутність валютних резервів, покриття державного дефіциту через додаткову емісію грошових коштів, яка перетворилася у галопуючу інфляцію (в 1993 році перевищувала 10 000%), та, відповідне, знецінення заощаджень населення підірвали впевненість у професіоналізмі дій керівництва Національного банку України. Криза довіри до НБУ як головного регулятора в галузі банківських послуг підсилилась також в наслідок недотриманням більшості комерційних банків вимог щодо формування необхідного розміру сплаченого та зареєстрованого статутного капіталу.

Перший етап становлення банківської системи також характеризувався великим рівнем суспільної недовіри до комерційних банків, які створювались виключно з метою обслуговування комерційних інтересів фірм-одноденок своїх власників. Комерційні банки цього періоду створювалися з непрозорою структурою власності з метою мінімізації відомостей про акціонерів при його реєстрації в НБУ. Фонди грошових коштів комерційних банків формувалися за рахунок бюджетних коштів та оборотних коштів юридичних осіб. Через негативний досвід втрати власних заощаджень у «Сбєрбанку СРСР» та умов галопуючої інфляції довіра до банківських вкладів була мінімальна. Поведінковими мотивами формування інституційної довіри до банківських установ були: величина банка, наявність в структурі капіталу державної власності або заснування банку на основі філій всесоюзних банків галузевого спрямування. Це обумовило концентрацію банківських операцій у невеликій кількості банків, зокрема банк «Україна», Ощадбанк, Промінвестбанк та Укрсоцбанк.

Другий етап – 1994–98 рр. У період з 1994 р. по 1996 р. банки мали ряд проблем з розміщенням накопичених фінансових ресурсів. У зв'язку з цим 77 банків збанкротувало, близько 60 – перебувало на межі банкрутства. За таких умов була відсутня будь-яка можливість формування навіть початкового рівня суспільної довіри. На початку другого етапу еволюції банківської системи існувала лише довіра до окремих інституцій і, зазвичай, вона формувалась за рахунок рекомендацій знайомих або інсайдерів (працівників) цих банків. Проте, за допомогою міжнародних інститутів в Україні була проведена жорстка монетарна політика, яка дозволила стабілізувати фінансову систему країни, зміцнити довіру до національної валюти та ощадної функції комерційних банків. Це слугувало фундаментом для проведення грошової реформи у 1996 році, в основу якої було покладено офіційне введення в обіг національної валюти – гривні. Згодом протягом 1996–1997 рр. через зниження темпів інфляції до 10% почала спостерігатися відносна фінансова стабільність банківської системи, яка почала формувати початковий рівень суспільної довіри. Графічне зображення основних факторів ерозії суспільної довіри на другому етапі її еволюції в контексті розвитку банківської системи України зображено на рис. 2.

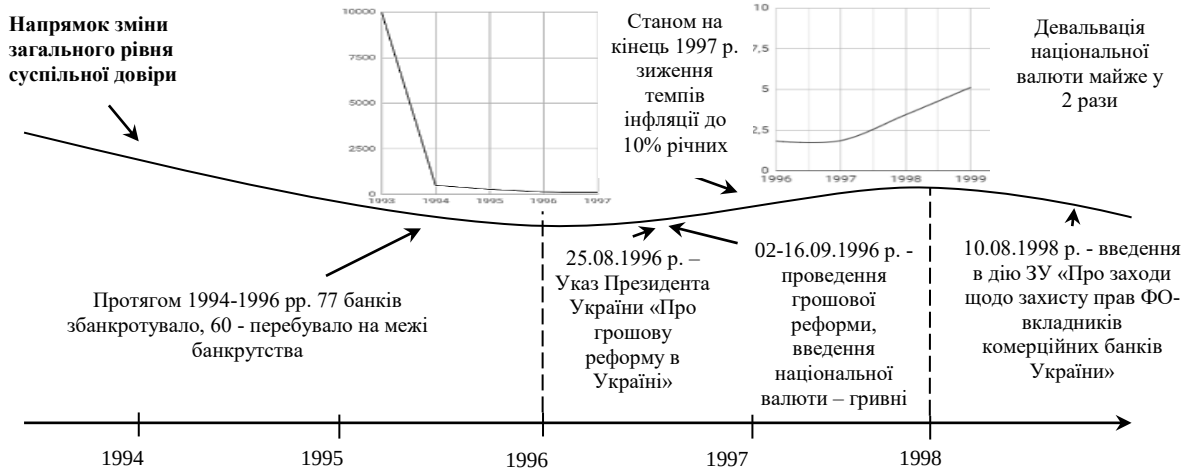


Рис. 2. Графічне зображення другого етапу еволюції суспільної довіри в контексті розвитку банківської системи України

У 1998 році економіку України поглинула фінансова криза. Недовіра до банківської системи сформувала інституційні деформації у вигляді переходу розрахункових операцій між економічними агентами в «тінь» шляхом застосування бартерних угод чи векселів. Як наслідок, у розрахунках між суб'єктами господарської діяльності великими темпами зростали обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості, погіршувалась платіжна дисципліна.

Фінансова криза спровокувала відтік іноземного капіталу, зменшення обсягів валютних резервів, які використовувалися для підтримки валютного курсу, а також скасування у 1997 році обов'язкової реалізації частини валютного виторгу спровокувало його стрибок. Станом на 1998 р. курс гривні щодо долара США в середньому становив 3,45 грн/дол., а на 1999 р. – 5,13 грн/дол. (рис. 1.а). Девальвація національної валюти спровокувала панічні настрої серед населення, які були підкріплені негативними фінансовими результатами діяльності великих комерційних банків, зокрема, АПБ «Україна». Таким чином, була відсутня суспільна довіра до всієї банківської системи, так і до окремих її інститутів (комерційних банків, національної валюти, НБУ). Головним з інструментів відновлення суспільної довіри до банківських установ був введений в дію у 1998 році Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб». Його успішна апробація при відкритті ліквідаційних процедур щодо збанкрутілих комерційних банків («Слов'янський», АПБ «Україна», «Наш банк») позитивно вплинула на поведінку вкладників в Україні за рахунок мінімізації побоювань фізичних осіб щодо втрати нагромаджених грошових коштів.

Третій етап – 1999–2004 рр. За рахунок введення в дію інституту страхування вкладів фізичних осіб та незначної стабілізації економічної ситуації в країні. На початок 2000-х збільшилася кількість

домогосподарств, що мають банківські вклади, та частка депозитів домогосподарств в структурі пасивів українських банків в цілому. Також можна стверджувати, що введення такого механізму в дію стало поштовхом до формування гарного іміджу Національного банку України та формування необхідного рівня довіри до його дій.

Використовуючи фінансові ресурси надані МВФ та Світовим банком, керівництву країни вдалося стабілізувати фінансовий сектор. Для забезпечення додаткового ресурсного потенціалу банківської системи керівництвом НБУ було прийнято ряд вимог щодо діяльності комерційних банків, зокрема, щодо мінімального статутного капіталу банку на рівні не нижчому як три мільйони євро (до 01.01.2000 р.) та необхідності обов'язкового резервування грошових коштів з прибутку комерційний з метою покриття можливих збитків. Такі заходи забезпечення стабільності та контрольованості банківської системи позитивно вплинули на формування суспільної довіри як на системному рівні, так і до окремих інституцій (комерційних банків та НБУ). Таким чином, починаючи з 2001 р. активними темпами нарощуються обсяги кредитно-депозитних операцій комерційних банків як свідоцтво підвищення рівня суспільної довіри економічних агентів (рис. 3).

Рис. 3. Графічне зображення третього етапу еволюції суспільної довіри в контексті розвитку банківської системи України

Рівень суспільної довіри був підкріплений мінімальною кількістю банків, що знаходилися у стані ліквідації, а також приростом кількості комерційних банків з іноземним капіталом, які сприймалися як більш надійніші за вітчизняні. Економічні агенти оптимістично оцінили прихід іноземного капіталу до банківської системи оскільки такі банки запроваджували інноваційні технології банківської діяльності, а також новітні підходи ведення банківського бізнесу. Доказом позитивних кількісних та якісних змін у банківській системі стало динамічне зростання основних її параметрів, підвищення рівня капіталізації, зниження рівня проблемності, підвищення рівня довіри, покращення кількісної структури банківської системи.

Проте, нестабільна політична ситуація викликана Помаранчевою революцією спричинила поведінкові дисбаланси (масова "втеча вкладників") та інституційні деформації ("чорний ринок" іноземної валюти) банківської системи. Так, у 2004 році паніка серед домогосподарств призвела до різкого 5%-го відтоку депозитів з банківської системи. В цей період з метою стабілізації банківської системи НБУ Постановою № 576 «Про тимчасові заходи щодо діяльності банків» ввів мораторій на дострокове зняття банківських депозитів. Прагнучі зберегти власні накопичення, населення України здійснило значний тиск на валютну систему сформувавши можливості проведення валютних спекуляцій навколо фінансової системи країни. Через існуючі ліміти на валютні операції комерційних банків та неспроможність останніх у повній мірі задовольнити зростаючі потреби населення в іноземній валюті, валютний ринок перейшов в тінь. Більш того, і суб'єкти господарювання, і домогосподарства швидко пристосувалися до подібних інституційних деформацій фінансового ринку у вигляді валютних спекулянтів, оскільки в історичній пам'яті економічних агентів зберігся досвід купівлі дефіцитних товарів СРСР на "чорному ринку". Проте, за рахунок валютних інтервенцій НБУ вдалося задовольнити попит населення у готівковій валюті через комерційні банки та стабілізувати курс національної валюти. Підвищення інституційної довіри до гривні пригальмувало розгортання спіралі інфляційно-девальваційних процесів в країні – падіння суспільної довіри було тимчасово призупинено.

Четвертий етап – 2005–2010 рр. На початку даного періоду комерційні банки розширювали напрямки ведення банківського бізнесу, розробляли та впроваджували нові банківські продукти та послуги, вдосконалювали технологічні процеси, збільшували кількість філій та представництв, застосовували сучасні механізми корпоративного управління. Такі заходи сприяли збільшенню довіри до банківських установ, а

також змінювали поведінкові мотиви економічних агентів на фінансовому ринку. Так, в умовах спадної динаміки ставок за депозитними вкладами як домогосподарства, так і суб'єкти господарювання орієнтувалися на якість (кваліфіковану допомогу банківського персоналу) та зручність обслуговування (доступність відділень) в комерційному банку [20]. Четвертий етап еволюційного розвитку довіри характеризувався стрімким нарощенням ресурсної бази комерційних банків за рахунок переважання строкових депозитів над депозитами до запитання. Позитивні макроекономічні прогнози породжували позитивні настрої економічних агентів. За рахунок абсолютної суспільної довіри домогосподарств комерційні банки нарощували обсяги роздрібного кредитування (рис. 4).

Світові глобалізаційні процеси, які мали місце в Україні, збільшили експансію іноземних банків до 35% усієї банківської системи. Поширення іноземних банків, розширення масштабів та напрямків діяльності банківського бізнесу (надання "швидких" кредитів, послуг страхування, продаж квитків, тощо) призвело до зростання капіталізації банківського сектору економіки. Фінансіалізація економіки зростала зароджуючи передумови глибокої фінансової кризи.

Рис. 4. Графічне зображення четвертого етапу еволюції суспільної довіри в контексті розвитку банківської системи України

У зв'язку зі світовою фінансовою кризою 2008–09 рр., у фінансовому секторі відбулися дестабілізаційні процеси. Даний період характеризується нестабільністю в економіці та стрімким знеціненням національної валюти. Підірвана довіра до національної валюти спричинила різке зростання неповернених кредитів. Так, прострочена заборгованість в банківській системі України за 2008–2009 рр. зросла у вісім разів. При чому, неповернення кредитів було пов'язано з раціональними факторами падіння платоспроможності населення, а також поведінковими дисбалансами викликаними проблемністю банківських установ, відсутністю відповідної інфраструктури, слабкістю виконавчої служби. Більшість осіб, які отримали кредити, уникали відповідальності за виконання зобов'язань, оскільки не вважали за необхідне погашати заборгованість перед комерційним банком, який має незадовільний фінансовий стан та має велику ймовірність банкрутства.

Подібні тенденції зростання неповернених коштів економічними суб'єктами та неспроможність комерційних банків здійснювати управління нею, спровокували появу інституційних деформацій фінансового ринку у вигляді колекторських фірм. Законодавча неврегульованість зазначеного виду діяльності та відсутність державного органу виконавчої влади, що регулював би діяльність колекторських фірм, використання жорстких методів повернення проблемної заборгованості спричинили вкрай негативні почуття економічних агентів, які мали кредитні історії в комерційних банках. І хоча, колекторські фірми не були структурними одиницями комерційних банків, вони спровокували різке падіння інституційної довіри до банківських установ. Проблеми повернення раніше отриманих кредитів негативно вплинули на ліквідність банківської системи. Свідченням цього стала несвоєчасна виплата відсотків та повернення коштів вкладникам, а також введення тимчасових адміністрацій НБУ до банків. У наслідок вищезазначених причин рівень довіри економічних агентів до банківської системи сягнув свого мінімального значення.

З метою стабілізації фінансової ситуації в країні НБУ здійснив низку заходів у сфері регулювання ліквідності, формування процентної політики, регулювання вимог з формування банками обов'язкових резервів, а також цілої низки пруденційних вимог. Проте, надання кредитів рефінансування обмеженій кількості банків спровокувало значне зниження рівня довіри всередині банківської системи, так і до НБУ, зокрема. Таким чином, нестабільність фінансового сектору економіки поширювала панічні настрої економічних агенті, перетворюючи ерозію в кризу суспільної довіри, яка мала вкрай негативні наслідки на розвиток реального сектору економіки. Починаючи з другої половини 2010 року, фінансова ситуація в країні стабілізувалась. І хоча кількість банків у стані ліквідації зростала, комерційні банки почали запроваджувати різні стратегії відновлення суспільної довіри.

П'ятий етап – 2011–15 рр. Починаючи з другої половини 2010 року відбуваються позитивні зміни в динаміці показників економічного розвитку України, у тому числі на фінансовому ринку, що свідчили про формування позитивних тенденцій на етапі післякризового відновлення. Кількість проблемних банків з введенням тимчасової адміністрації залишається незмінною протягом 2011–2013 рр., збільшується кількість банків на стадії ліквідації, але виключно за рахунок банків четвертої групи [20]. Зростання процентних ставок за депозитами сприяло підвищенню рівня довіри економічних агентів, які були мотивовані раціональними чинниками примноження заощаджень. Даний етап характеризується поступовим збільшенням кредитування, депозитних вкладів та стабілізації валютного курсу в банківської системи України, яка спостерігалась до кінця 2013 р. (рис. 5).

Протягом 2011–2013 рр. комерційні банки активно запроваджували різні технології обслуговування клієнтів, запроваджували VIP сервіси, збільшували кількість робочих годин відділень банків, зменшували час на обслуговування клієнтів банківських установ з метою підтримки необхідного рівня довіри та лояльності до банківських установ. Впровадження у 2013 р. Безелю III, який різко посилив вимоги до капіталу і методів його формування, сприяв підвищенню надійності комерційних банків в очах економічних агентів. Проте, суспільна довіра не мала ознак стабільності. Коливання в першу чергу були пов'язані з поширенням серед населення чуток про дестабілізаційні процеси в Європі (виходу Греції з ЄС, можливий крах євро), відтік банків з іноземним капіталом, можливу політичну нестабільність країни через майбутні парламентські вибори.

Рис. 5. Графічне зображення п'ятого етапу еволюції суспільної довіри в контексті розвитку банківської системи України

«Революція гідності», анексія АР Крим та розгортання військових дій на сході України, зниження реальних доходів населення, неефективність політичних рішень в економічній галузі сприяли поширенню песимістичних очікувань економічних агентів, спричиняючи ерозію суспільної довіри, яка виявляється у значному відтоку депозитних вкладень, зменшенню обсягів кредитування, збільшенням питомої частки проблемних кредитів. Так, упродовж 2014 року в наслідок розгортання інфляційно-девальваційних процесів та посилення військових протистоянь на Сході України домогосподарства почали масово вилучати депозити з банківської системи, і, як наслідок, – загалом за 2014 р. банківська система України втратила майже третину депозитних вкладів фізичних осіб. (рис. 5). Відповідно, внаслідок тотальної недовіри до гривні спостерігалось ажіотажне зростання попиту на іноземну валюту, який комерційні банки не могли задовольнити у повній міри. Це спричинило розвитку нової хвилі інституційних деформацій у вигляді валютних спекулянтів, які мали місце у 2004, 2008–2009 рр. Водночас дефіцит довіри суб'єктів господарювання спричинив одночасне зменшення частки депозитів юридичних осіб та їх відтік у більш надійні та ліквідні банківські установи [19].

Даний етап розвитку суспільної довіри характеризувався значним скороченням кредитування економічних агентів. Домогосподарства отримавши негативний досвід через неврегульованість валютних кредитів, а також суттєвим зниженням рівня реальних доходів населення, відповідно скоротили попит на споживче кредитування у всій вітчизняній банківській системі. Кредитування реального бізнесу також знаходилось в край важкій ситуації. Реальний сектор економіки знаходячись в складних макроекономічних умовах розвитку України протягом 2014–2015 рр. враховуючи рекордне збільшення облікової ставки НБУ використовував інші методи фінансування розширеного відтворення.

Водночас, відбувається значне погіршення якості кредитного портфеля комерційних банків. На тлі дефіциту суспільної довіри погіршується платіжна дисципліна позичальників, яка характеризує зростання частки простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитного портфеля за 2014 рік у 2 рази,

а на кінець 2015 року порівнюючи з початком 2014 року – у 3 рази [23]. Зростання проблемної заборгованості спричиняє відповідне зростання витрат комерційних банків, пов'язаних з необхідністю формування резервів, а, відповідно, зменшення їх прибутковості або спричинення збитковості. Через історично сформовану недовіру до державних інституцій серед найбільш збиткових банків опинилися державні банки та баки з державною часткою у статуті (Укрексімбанк, Ощадбанк, Промінвестбанк, Укргазбанк тощо).

Починаючи з 2014 року рівень довіри до гаранта банківської системи сягнув мінімального значення. Невиважена грошово-кредитна політика, не налагоджений процес комунікації НБУ з суспільством, а також непрозорість надання та повернення кредитів рефінансування комерційних банків створював негативний імідж керівництва та формував підґрунтя для недовіри до НБУ. Порушення базового принципу надання кредитів рефінансування виключно на відновлення ліквідності комерційних банків призвів до того, що даний інститут не працював ефективно, а тільки спричиняв підозри у зловживаннях посадових осіб. Так, 16 комерційних банків, які отримали кредити рефінансування від НБУ вже не є учасниками банківської системи. Банкрутство великих комерційних банків, а також відкликання ліцензій восьми десяткам банків, призвели до загострення системної недовіри.

Другорядними факторами кризи довіри до банківської системи стали запровадження військового та пенсійного зборів на проценти з депозитів вкладників та операцій з купівлі іноземної валюти. Економічні агенти намагаючись мислити раціонально не звертались до банківських установ при необхідності проведення валютних операцій, створюючи умови для розвитку інституційних деформацій. Використовуючи характеристики недовіри М. Догана [24] можна стверджувати, що оскільки поведінкові дисбаланси на фінансовому ринку мали ознаки хронічних, дефіцит суспільної довіри зачіпав велику кількість інститутів (тобто мав структурний характер), а також враховуючи його раціональне підґрунтя (базувався на зниженні реальних доходів економічних агентів, прихованій інфляції, девальвації національної валюти), у період 2014–2015 рр. банківська система України стикнулась із найбільш глибокою кризою довіри за часи свого існування.

Шостий етап – 2016 – Подальший період еволюції суспільної довіри характеризувався повільними темпами відновлення довіри до банківської системи. Так, протягом 2016–2017 рр. повільними темпами відновлювалась активність фізичних осіб на депозитному ринку. І хоча в структурі зобов'язань комерційних банків переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року, починаючи з 2017 року прослідковується позитивна тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу. Незначно зросли обсяги кредитування реального сектору економіки. Націоналізація АКБ "Приватбанк" хоча і мала великого резонансу у ЗМІ, проте призвела до падіння інституційної довіри виключного до цього комерційного банку. Вкладники побоюючись можливої втрати своїх накопичень та недовіри до державних інституцій спричинили значний відтік ресурсної бази АКБ "Приватбанк". Проте, виважена інформаційна політика керівництва банку та НБУ дозволила стримати паніку серед населення.

Висновки. У результаті проведеного дослідження еволюції суспільної довіри у причинно-наслідковому зв'язку з розвитком банківської системи України від початку її становлення до сьогодення, можна визначити базові та периферійні (супутні) фактори витоку ерозії та настання кризи суспільної довіри з урахуванням джерел її походження. У фінансовому секторі економіки, який в Україні більшою мірою представлений грошово-кредитною та банківською системами, базовими факторами ерозії та настання кризи суспільної довіри виступають девальвація національної грошової одиниці (гривня) та непрофесійні дії її гаранту (НБУ). Інші фактори (Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, кредитні бюро тощо) хоча і мають вплив на процеси відновлення суспільної довіри, проте мають другорядне відношення до грошового обігу та банківській діяльності.

Ретроспективний аналіз дозволив виокремити п'ять криз суспільної довіри та визначити причини джерела її походження:

1. 1992–1993 рр.: відсутність стратегії розвитку України в умовах розвитку ринкової економіки, відсутність єдиної концепції побудови та розвитку банківської системи України, гіперінфляція, відсутність власної національної валюти та недовіра до тимчасово введеного купоно-карбованця, банкрутство комерційних банків та неповернення вкладів, неефективна робота НБУ.

2. 1998 р.: невиважена бюджетна та грошово-кредитна політики, втрата довіри до національної валюти в наслідок її девальвації, масове банкрутство банків, інституційні деформації фінансового сектору економіки.

3. 2004 р.: політична нестабільність, спричинена Помаранчевою революцією, втрата довіри до національної валюти в наслідок її девальвації, інституційні деформації фінансового сектору економіки через спекуляції на валютному ринку.

4. 2008-2010 рр.: політична нестабільність, зумовлена передвиборчою кампанією, дестабілізаційні процеси на світовому фінансовому ринку, втрата довіри до національної валюти в наслідок її девальвації, невиважена політика НБУ при введенні тимчасових адміністрацій, низький рівень стандартів відкритості банківського бізнесу та непрозора інформаційна політика щодо умов надання банківських послуг, інституційні деформації фінансового сектору економіки у вигляді спекулянтів на валютному ринку та колекторських фірм

(використання жорстких методів повернення проблемної заборгованості), висока заборгованість проблемних банків перед вкладниками, проблеми із поверненням вкладів та відсотків по ним.

5. 2014-2015 рр.: політична нестабільність, зумовлена Революцією гідності, анексією АР Крим, веденням гібридної війни, високий рівень прихованої інфляції, недостатній рівень фінансової грамотності населення, недовіра до НБУ в наслідок постійної зміни його керівництва, невиваженою грошово-кредитною політикою, не налагодженим процесом комунікації з суспільством, непрозорістю процесу надання та повернення кредитів фінансування комерційних банків, дефіцит коштів на виплату відшкодування вкладникам банків-учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, втрата довіри до національної валюти в наслідок її девальвації, погіршення якості кредитного портфеля комерційних банків, запровадження податкових зборів на проценти з депозитів вкладників та операцій з купівлі іноземної валюти.

Досліджуючи рівень комплексності об'єкта впливу (зачіпали персоніфікований, інституційний або системний рівень), а також враховуючи часові характеристики кожного етапу еволюції суспільної довіри, можна стверджувати, що досліджувані кризи були різними за масштабом та періодом (декілька місяців, кварталів або років). Отже, до базових факторів ерозії та кризи суспільної довіри в Україні можна віднести: різке стресове зниження курсу національної валюти щодо провідних міжнародних валют (США, євро), яке розглядається економічними агентами як індикатор майбутніх дестабілізаційних процесів в економіці; зростання очікувань непередбаченої гіперінфляції; непрозора регуляторна політика НБУ. Периферійні фактори, хоча і займають другорядну роль по відношенню до грошово-кредитної сфери, проте можуть здійснювати значний вплив на суспільну довіру. Зокрема, політична нестабільність (невизначеність майбутнього країни, часові лаги у здійсненні стабілізаційної фінансової політики, рівень корупції, назрівання соціальних бунтів (“Помаранчева революція”, “революція Гідності”), конфлікти з іншими країнами (взаємні торгові обмеження між Україною та Російською Федерацією, ведення АТО, анексія АР Крим, тощо)), запровадження податку на доходи від депозиту, запровадження або збільшення пенсійного збору з операцій з іноземною валютою, дефіцит коштів на виплату відшкодування вкладникам банків-учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, відсутність дієвого механізму захисту прав споживачів фінансових послуг, низький рівень фінансової грамотності економічних агентів, інформаційне оприлюднення комерційними банками зростання рівня проблемних кредитів тощо.

Література

1. Глобальний конкурентний простір : монографія / О.Г. Білорус та ін. ; кер. авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.

2. Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice / H. Simon // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – Vol. 69. – P. 99–118.

3. McFadden, Daniel. "Conditional logit analysis of qualitative choice behavior." (1973): 105.

4. An Experimental Study of Competitive Market Behavior. – Journal of Political Economy, 1962, vol. 70, p. 111–137.

5. KahnemanD., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // Econometrica. – 1979. – vol. 47. – P. 263–291.

6. Akerlof G. A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior / G. A. Akerlof, Les Prix Nobel. 2002. P. 365–394.

7. George A. Akerlof, Robert J. Shiller. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism. NJ: Princeton University Press. Princeton, 2009. 230 p.

8. Thaler, Richard H. 1994. Quasi Rational Economics. New York: Russell Sage Foundation.

9. Thaler, Richard H. 2015. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W.W. Norton & Company.

10. Sapienza P., Zingales L. A trust crisis. International Review of Finance. 2012. № 12 (2). P. 123–131.

11. Jansen, D.-J., Mosch, R. H. J., & Van der Cruijsen, C. A. B. When does the general public lose trust in banks? Journal of Financial Services Research, 2015, № 48, 127–141.

12. Tonkiss F. Trust, confidence and economic crisis. Intereconomics. 2009. № 44. P. 196–202.

13. Gillespie N., Hurley R. Trust and the global financial crisis. In R. Bachmann & A. 2013.

14. Fleck F., von Lüde R. Restoring Trust and Confidence at the Institutional Level by Higher Order Control. The Case of the Formation of the European Banking Union. A Journal on Civilisation. ВЕНЕМОТН. 2015. № 8. P. 91–108.

15. Соціально-психологічні чинники інтеграції українського соціуму / [О.Г. Злобіна, М.О. Шульга, Л.Д. Бевзенко та ін.] ; за наук.ред. О.Г. Злобіної. — Київ : Інститут соціології НАН України, 2016. – 276 с.

16. Общество без доверия / под редакцией Е. Головахи, Н. Костенко, С. Макеева. – Киев : Институт социологии НАН Украины, 2014. – 338 с.

17. Суименко Е.И. Homo economicus современной Украины. Поведенческий аспект / Е.И.Суименко, Т.О. Ефременко. – К. : Ін-тут социологии, 2004. – 294 с.

18. Басадзе К. М. Відновлення довіри до банківської системи: міф чи реальність / К. М. Басадзе // Фінансовий простір. – 2015. – № 1 (17) – С. 18–22.

19. Дзюблюк О. Соціально-економічні засади суспільної довіри до банківського сектору / О. Дзюблюк // Вісник ТНЕУ. – 2016. – № 2. – С. 54–69.

20. Єлісєєва Л. В. Банківська криза як індикатор суспільної довіри / Л. В. Єлісєєва // Управління розвитком. – 2015. – № 2. – С. 38–42.

21. Бублик Е. А. Модификация поведения и особенности финансовых решений вкладчиков в условиях кризиса / Е. А. Бублик // Вісник економіки і прогнозування. – 2012. – С. 37–44.

22. Середа Ю.В. Роль соціального капіталу у формуванні ставлення до ринкової економіки в Україні / Ю.В. Середа // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 2. – С. 72–89.

23. Проект стабілізації банківської системи шляхом підвищення довіри до банків [Електронний ресурс] : офіційний сайт Національного Інституту стратегічних досліджень України – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf

24. Доган М. Эрозия доверия в развитых демократиях / М. Доган // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1999. – № 5.

References

1. Hlobalnyy konkurentnyy prostir: Monohrafiia / O.H. Bilorus ta in.; ker. avt. kolektyvu i nauk. red. O. H. Bilorus. – K.: KNEU, 2007. – 680 s.

2. Simon H. A Behavioral Model of Rational Choice, // Quarterly Journal of Economics. – 1955. – vol. 69. – P. 99–118.

3. McFadden, Daniel. "Conditional logit analysis of qualitative choice behavior." (1973): 105.

4. An Experimental Study of Competitive Market Behavior. – Journal of Political Economy, 1962, vol. 70, p. 111–137.

5. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk // Econometrica. – 1979. – vol. 47. – P. 263–291.

6. Akerlof G. A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior / G. A. Akerlof, Les Prix Nobel. 2002. P. 365–394.

7. George A. Akerlof, Robert J. Shiller. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism. NJ: Princeton University Press. Princeton, 2009. 230 p.

8. Thaler, Richard H. 1994. Quasi Rational Economics. New York: Russell Sage Foundation.

9. Thaler, Richard H. 2015. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York: W. W. Norton & Company.

10. Sapienza P., Zingales L. A trust crisis. International Review of Finance. 2012. № 12 (2). P. 123–131.

11. Jansen, D.-J., Mosch, R. H. J., & Van der Cruijsen, C. A. B. When does the general public lose trust in banks? Journal of Financial Services Research, 2015, № 48, 127–141.

12. Tonkiss F. Trust, confidence and economic crisis. Intereconomics. 2009. № 44. P. 196–202.

13. Gillespie N., Hurley R. Trust and the global financial crisis. In R. Bachmann & A. 2013.

14. Fleck F., von Lüde R. Restoring Trust and Confidence at the Institutional Level by Higher Order Control. The Case of the Formation of the European Banking Union. A Journal on Civilisation. BEHEMOTH. 2015. № 8. P. 91–108.

15. Cotsialno-psykholohichni chynnyky intehratsii ukraïnskoho sotsiumu / [O.H. Zlobina, M.O. Shulha, L.D. Bevzenko ta in.] ; za nauk.red. O.H.Zlobinoï. — Kyïv : Instytut sotsiolohii NAN Ukraïny, 2016. – 276 s.

16. Obshchestvo bez doveryia / Pod redaktsyei E. Holovakhy, N. Kostenko, S. Makeeva. – Kyev: Ynstytut sotsyolohyy NAN Ukraynu, 2014. – 338s.

17. E.Y. Suymenko, T.O. Efremenko. Homo economicus sovremennoi Ukraynu. Povedencheskyi aspekt. – K.: In-tut sotsyolohyy, 2004. – 294 s.

18. Basadze K. M. Vidnovlennia doviry do bankivskoi systemy: mif chy realnist / K. M. Basadze // Finansovyi prostir. – 2015. – № 1 (17) – S. 18–22.

19. Dziubliuk O. Sotsialno-ekonomichni zasady suspilnoi doviry do bankivskoho sektoru / O. Dziubliuk // Visnyk TNEU. – №2. – 2016. – S.54–69.

20. Ielisieieva L. V. Bankivska kryza yak indykator suspilnoi doviry / L. V. Yelisieieva // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – № 2. – S. 38–42.

21. Bublyk E. A. Modyfykatsyia povedenyia y osobennosty fynansovukh reshenyy vkladchykov v uslovyiakh kryzysa / E. A. Bublyk // Visnyk ekonomiky i prohnozuvannia. – 2012. – S. 37–44.

22. Sereda Yu.V. Rol sotsialnoho kapitalu u formuvanni stavlennia do rynkovoi ekonomiky v Ukraini / Yu.V. Sereda // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2015. – № 2. – S. 72-89.

23. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho Instytutu stratehichnykh doslidzhen Ukrainy «Proekt stabilizatsii bankivskoi systemy shliakhom pidvyshchennia doviry do bankiv» [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf

24. Dohan M. Erozyia doveryia v razvytukh demokratyiakh / M. Dohan // Myrovaia ekonomyka y mezhdunar. otnoshenyia. – 1999. – № 5.

Рецензія/Peer review : 14.08.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Рекуненко І. І.

УДК 336.743:004.056.55
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-208-211

ГУДЗОВАТА О. О.
Львівський торговельно-економічний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ЗАСАД ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Встановлено, що ефективна реалізація грошово-кредитної політики створює умови для соціально-економічного розвитку та безпосередньо впливає на макроекономічні процеси в країні, зокрема на економічну динаміку, рівень та темпи інфляції, стан фінансового ринку, динаміку та структуру зайнятості. Визначено, що державна політика у сфері грошового обігу і кредитних відносин є пріоритетною сферою макроекономічного регулювання, яка визначає напрями та можливості регулювання економічної системи грошово-кредитними методами. Доведено, що реалізація ефективної грошово-кредитної політики вимагає розробки та удосконалення концептуальних основ забезпечення фінансової безпеки, визначення викликів і загроз у грошово-кредитній сфері, встановлення причин, що їх обумовлюють, а також впровадження дієвих механізмів щодо їх попередження і протидії, впровадження обґрунтованої системи стратегічного планування. Доведено, що реалізація сформованих стратегічних, проміжних і тактичних цілей економічного розвитку потребує визначення конкретних інструментів грошово-кредитного регулювання, застосування яких сприятиме посиленню фінансової безпеки держави та досягненню бажаного макроекономічного ефекту.

Ключові слова: фінансова безпека держави, грошово-кредитна політика, теоретико-методичні засади.

GUDZOVATA O.
Lviv University of Trade and Economics

GROUNDS OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FORMS OF MONEY-CREDIT POLICY IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SAFETY OF THE STATE

It was established that effective implementation of monetary policy creates conditions for socio-economic development and directly affects macroeconomic processes in the country, in particular on economic dynamics, the level and rates of inflation, the state of the financial market, dynamics and the structure of employment. The state policy in the field of money circulation and credit relations is a priority area of macroeconomic regulation, which determines the directions and possibilities for regulating the economic system by monetary methods. The purpose of the article is to substantiation of theoretical and methodical principles of monetary policy in particular in the system of providing financial security of the state. It was determined the implementation of effective monetary policy requires the development and improvement of the conceptual framework for financial security, identifying challenges and threats in the monetary sphere, identifying the reasons for them, as well as introducing effective mechanisms for their prevention and counteraction, the introduction of a well-founded strategic planning system, and the principles of monetary policy are purposefulness, transparency (transparency), certainty of the time horizons of monetary objectives, responsibility. It was developed the objectives of the state monetary policy, which include: strategic (production growth, employment growth, balancing of the balance of payments); intermediate (revival of market conditions, changes in demand and supply); tactical (regulation of money supply, interest rate, exchange rate). Realization of the formed strategic, intermediate and tactical goals of economic development requires the definition of specific instruments of monetary regulation, the application of which will contribute to strengthening the financial security of the state and achieve the desired macroeconomic effect.

Keywords: financial security of the state, monetary policy, theoretical and methodical principles.

Постановка задачі. Запорукою економічного зростання та зміцнення конкурентоспроможності національної економіки в контексті забезпечення фінансової безпеки держави виступає ефективна реалізація грошово-кредитної політики, яка створює умови для соціально-економічного розвитку та безпосередньо впливає на макроекономічні процеси в країні, зокрема, на економічну динаміку, рівень та темпи інфляції, стан фінансового ринку, динаміку та структуру зайнятості. На формування характеру та інструментального набору грошово-кредитної політики в цілях посилення фінансової безпеки держави мають вплив як об’єктивні (загальні макроекономічні тенденції, ефективно функціонуюча банківська система, розвиток небанківського інституційного інвестування, параметри фінансово-економічної безпеки підприємництва, місце держави в міжнародному поділі праці, рівень залежності внутрішнього ринку від зовнішньоекономічної кон’юнктури та ін.), так і суб’єктивні (політична ситуація всередині країни, рівень незалежності та прозорості діяльності НБУ, масштаби корупційних впливів, параметри економічних очікувань населення, його ментальність та психологія мислення та ін.) чинники.

В свою чергу грошово-кредитна політика, з одного боку, є адекватною відповіддю на запити, що формують сучасні виклики і загрози фінансовій безпеці держави, а з іншого – прямим віддзеркаленням реального стану національної економіки, ситуація в якій зумовлює необхідність розроблення ефективних механізмів та інструментів управлінського впливу в системі забезпечення фінансової безпеки економіки. Для досягнення поставлених перед грошово-кредитною політикою завдань, а також з’ясування її ролі у забезпеченні фінансової безпеки держави необхідно здійснити структурно-декомпозиційний аналіз поняття «грошово-кредитна політика» як складової економічної політики держави, яка покликана управляти процентними ставками, грошовою масою та валютним курсом.

Аналіз досліджень та публікацій. Стратегічні засади формування та реалізації державної грошово-кредитної політики досліджуються у працях А. Гриценка [1], О. Дзюблюка [3], А. Філіпса [8] та ін. Вплив грошово-кредитної політики на основи фінансової безпеки держави є предметом досліджень Е. Долана [4], М. Федеріка [5], А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Савлука [8] та ін. Водночас, питання формування теоретико-методичних засад сучасної грошово-кредитної політики зокрема в аспекті її впливу на параметри фінансової безпеки держави залишаються недостатньо вивченими.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень, які стосуються формування теоретико-методичних засад сучасної грошово-кредитної політики в аспекті її впливу на параметри фінансової безпеки держави.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад грошово-кредитної політики зокрема в системі забезпечення фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. У фінансово-економічній науковій літературі існує багато визначень і підходів до тлумачення сутності поняття «грошово-кредитна політика». Деякі автори відносять до неї будь-які заходи держави, які стосуються грошово-кредитної сфери, включаючи й ті, що здійснюються без участі центрального банку. За визначенням Е. Дж. Долана, грошово-кредитна політика складається з усіх дій уряду, які впливають на кількість грошей, що перебувають в обігу. Тобто, грошово-кредитна політика складається з комплексу заходів регулюючого впливу, спрямованих на зміну грошової маси в обігу і покликаних безпосередньо впливати на ділову активність та ліквідність банківської системи [4,с.124]. Проте такий підхід надто узагальнений і недостатньо характеризує економічну сутність грошово-кредитної політики, а визначає її як складову загальної економічної політики.

Інші автори трактують грошово-кредитну політику як один із провідних інструментів, за допомогою якого органи влади в ринковій економіці регулярно впливають на темп і напрямок загального економічного зростання, включаючи не лише рівень валового продукту і зайнятості, але й загальний рівень зростання чи падіння цін [5, с.226]. Недоліком цього визначення є те, що сутність грошово-кредитної політики у даному випадку визначається через конкретні її стратегічні та тактичні цілі, однак не зазначено, що вони можуть змінюватися залежно від особливостей конкретного історичного періоду, притаманних для нього викликів і загроз, специфіки національних інтересів держави.

Водночас трапляються і дещо вужчі тлумачення грошово-кредитної політики. Так, у підході В. Базилевича, К. Базилевич, Л. Баластрик і В. Козюка метою грошово-кредитної політики є забезпечення рівноваги між пропозицією грошей і попитом на них та підтримання зовнішньої та внутрішньої стабільності національної валюти. У визначенні О. Барановського і В. Мунтіяна метою грошово-кредитної політики є виконання функцій центрального банку і забезпечення платоспроможності грошово-кредитної системи. У визначенні О. Колодізєва грошово-кредитна політика спрямована на регулювання грошово-кредитних відносин, що вочевидь є не стільки метою грошово-кредитної політики, скільки інструментом щодо досягнення інших цілей. Відповідно до таких підходів суть грошово-кредитної політики обмежується лише одним із можливих варіантів розвитку регулятивного процесу, коли за проміжну ціль політики визначається зміна грошової маси в обігу. Водночас усі інші можливі варіанти його розвитку залишаються поза увагою, що істотно знижує результативність грошово-кредитної політики.

Більш повним і точним визначенням грошово-кредитної політики є розуміння її як комплексу взаємопов'язаних, спрямованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку та кредитних відносин, що їх реалізовує держава через центральний банк. При цьому, економічний зміст грошово-кредитної політики полягає у наступному: (1) грошово-кредитна політика – це один із секторів економічної політики вищих органів державної влади; (2) вищі органи державної влади регулюють гроші як систему відносин суб'єктів економіки; (3) грошово-кредитна політика забезпечується притаманними їй грошово-кредитними механізмами [3, с.180]. Відповідно до такого підходу грошово-кредитна політика набуває чітких, економічно обумовлених меж, внутрішньо єдиної інституційної основи, тобто охоплює розвиток грошового обігу і кредитних відносин, виступає як системний, організаційно оформлений регулятивний механізм зі своїми специфічними цілями, інструментами та роллю в економічній системі [7, с.37]. Іншими словами, грошово-кредитна політика є інструментом впливу на кількість та ціну (процентну ставку) позичкового капіталу, щоб відповідно до цілей державної економічної політики впливати на попит і механізми використання кредитів у реальному секторі економіки.

Підвищена увага до грошово-кредитної політики як інструменту забезпечення фінансової безпеки домінувала у 20-х рр. XX ст. Однак внаслідок кризових процесів 30-х рр. XX ст. кейнсіанці почали розглядати грошово-кредитну політику лише як інструмент нівелювання дисбалансів економічного розвитку при проходженні фаз ділового циклу, зокрема, різких підйомів і спадів, більше того, грошово-кредитна політика визначалася як вторинна відносно фіскальної політики. В свою чергу, підхід монетаристів полягав у обґрунтуванні різноманітних ефектів і народногосподарських наслідків внаслідок зрушень у грошово-кредитній сфері, визначаючи базисом економічного розвитку динаміку грошової маси. В сучасних умовах в основу реалізації грошово-кредитної політики більшості розвинутих країн світу закладено принцип компенсаційного регулювання, який базується на поєднанні двох протилежних підходів (кейнсіанського та монетариського) та застосовуються на різних фазах економічного циклу [6, с.59-60].

Виходячи із вище зазначених наукових гіпотез, які є основою для державної політики в грошово-кредитній сфері в цілях посилення фінансової безпеки держави, основним об'єктом грошово-кредитного регулювання є сукупна грошова маса, від розміру якої залежить динаміка основних показників макроекономічного розвитку. У зв'язку з цим залежно від стану економічної кон'юнктури центральний банк може реалізовувати два основні види грошово-кредитної політики, які здійснюють взаємопротилежний вплив на динаміку грошової маси: (1) рестрикційна грошово-кредитна політика (політика «дорогих грошей») спрямована на обмеження обсягу кредитних операцій, підвищення рівня процентних ставок і гальмування темпів зростання грошової маси в обороті. Крім того, ця політика застосовується як з метою згладжування різких коливань фаз економічного циклу, так і з метою стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці; (2) експансійна грошово-кредитна політика (політика «дешевих грошей») супроводжується розширенням обсягів кредитних операцій, зниженням рівня процентних ставок і зростанням грошової маси.

Суб'єктом грошово-кредитної політики виступає держава, яка регулює цю сферу через свої представницькі органи – центральний банк і відповідні урядові структури – міністерства фінансів чи казначейства, органи нагляду за діяльністю банків і контролю за грошовим обігом, інституції зі страхування депозитів та інші установи. Визначальна роль у здійсненні грошово-кредитного регулювання належить НБУ.

Зауважимо, що реалізація грошово-кредитної політики передбачає визначення її стратегії і тактики. Тоді як грошово-кредитна стратегія встановлює яким чином держава може використовувати інструменти грошово-кредитної політики для реалізації цілей, визначає процедури прийняття відповідних рішень в умовах певного грошово-кредитного устрою. В науковій літературі виокремлюють чотири основних принципи грошово-кредитної стратегії, зокрема: цілеспрямованість; транспарентність (прозорість); визначеність часових горизонтів грошово-кредитних цілей; відповідальність [1, с.11]. Принцип цілеспрямованості ґрунтується на чіткому визначенні цілей грошово-кредитної політики та узгодженні між операційними, проміжними та стратегічними цілями. Принцип транспарентності полягає в інформуванні громадськості щодо реалізації грошово-кредитної політики. Принцип визначеності часового лагу грошово-кредитних цілей встановлює проміжок часу між початком здійснення заходів і очікуваними результатами. Принцип відповідальності передбачає розподіл повноважень та нормативних обов'язків за досягнення стратегічних пріоритетів.

В свою чергу, розробка стратегії передбачає постановку цілей, встановлення певної ієрархії цілей, визначення параметрів цілей відповідно до завдань, які враховують поточні особливості тенденцій на світових ринках, характер їх впливу на національну економіку, макроекономічну ситуацію в країні, зокрема, стан платіжного балансу, рівень збалансованості витрат державного бюджету, рівень тінізації економічних відносин, інвестиційний клімат в країні тощо. У зв'язку з цим, виникає необхідність групування цілей грошово-кредитної політики у структуровану ієрархію, яка включає стратегічні, проміжні та тактичні цілі.

Під стратегічними цілями слід розуміти кількісні та якісні довгострокові орієнтири (стабільність цін та обмінного курсу національної грошової одиниці, економічне зростання, високий рівень зайнятості населення), які повинні відповідати кінцевим цілям державної економічної політики, що розробляються на основі результатів стратегічного аналізу, оцінки рівня конкурентних можливостей і переваг держави. При цьому, досягти одночасно всіх стратегічних цілей неможливо, оскільки деякі з них є суперечливими. Наприклад, в умовах короткострокового періоду необхідно обирати між подоланням інфляції чи безробіття, оскільки фінансування державою заходів щодо підготовки та перепідготовки кадрів для забезпечення «повної зайнятості» через дефіцит бюджету може призвести до посилення інфляційних процесів в країні. Тоді як фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок неінфляційних джерел з метою стабілізації цін може призвести до зростання процентних ставок за кредитами комерційних банків, що, в свою чергу, знижує рівень фінансово-кредитного забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності у поєднанні зі спадом виробництва.

Для більшості центральних банків будь-якої країни світу існує проблема вибору оптимального рівня стабільності грошової одиниці. По-перше, підтримка стабільного обмінного курсу за допомогою інтервенцій на валютному ринку впливає на пропозицію грошей і дестабілізує рівень цін, що свідчить про необхідність нівелювання суперечностей між стабільністю обмінного курсу і внутрішнім рівнем цін. По-друге, у зв'язку з динамічністю грошової одиниці виникає потреба у визначенні її міри, що пов'язано із проблемою вибору через вплив зміни кількості грошей та цінових параметрів грошового ринку на реальні економічні величини в коротко- і середньостроковому періодах. В економічній науці дослідження зазначеної проблематики активно розпочалися у період Великої депресії. Зокрема, Дж. М. Кейнс довів, що вплив зміни кількості грошей на інфляцію та обсяг виробництва залежить від фази економічного циклу та ступеня завантаженості економіки [2].

В кінці 50-х рр. XX ст. новозеландський вчений А. Філіпс розробив базис для розв'язання завдання оптимальної величини стабільності грошової одиниці у взаємозв'язку між інфляцією та безробіттям, зокрема, виявив обернену залежність між показниками безробіття і номінальної заробітної плати на основі дослідження динаміки цих економічних параметрів у Великобританії у період 1861–1957 рр. [8]. Подібні взаємозалежності було виявлено для інших країн, а в 1960 р. лауреати Нобелівської премії з економіки

П. Самуельсон та Р. Солоу розвинули результати, отримані А. Філіпсом, виявивши обернений зв'язок між інфляцією та безробіттям, який дістав назву кривої Філіпса.

Підсумовуючи, варто зазначити, що концептуальні положення грошово-кредитної політики як важливого елемента забезпечення фінансової безпеки держави, базуються на використанні низки термінів і понять, основними з яких є об'єкти та суб'єкти, стратегії, цілі та пріоритети, режими тощо, ґрунтовне дослідження яких створює підґрунтя для розробки пріоритетів та механізмів удосконалення грошово-кредитної політики в системі забезпечення фінансової безпеки держави.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Державна політика у сфері грошового обігу і кредитних відносин є пріоритетною сферою макроекономічного регулювання, яка визначає напрями та можливості регулювання економічної системи грошово-кредитними методами. Реалізація ефективної грошово-кредитної політики вимагає розробки та удосконалення концептуальних основ забезпечення фінансової безпеки, визначення викликів і загроз у грошово-кредитній сфері, встановлення причин, що їх обумовлюють, а також впровадження дієвих механізмів щодо їх попередження і протидії, впровадження обґрунтованої системи стратегічного планування. Водночас реалізація сформованих стратегічних, проміжних і тактичних цілей економічного розвитку потребує визначення конкретних інструментів грошово-кредитного регулювання, застосування яких сприятиме посиленню фінансової безпеки держави та досягненню бажаного макроекономічного ефекту. Подальші дослідження у цій сфері доречно сконцентрувати над розробкою функціонально-структурних інструментів локалізації державної грошово-кредитної політики.

Література

1. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Нац. Банку України. – 2006. – № 2. – С. 8–19.

2. Гриценко А. Цілі та стратегія грошово-кредитної політики [Електронний ресурс] / А. Гриценко, Т. Кричевська. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28462/08-Hrytsenko.pdf?sequence=1.

3. Грошово-кредитна система України в умовах ринкових перетворень в економіці : монографія / за ред. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : «Карт-Бланш», 2007. – 309 с.

4. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / [Долан Э.Дж. и др.] ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. В. Лукашевича. – Л., 1991. – 448 с.

5. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Мишкін Фредерік С. ; пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К. : Основи, 1999. – 963 с.

6. 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.

7. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник / кол. авт. : А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук та ін. ; за ред. А. М. Мороза і М. Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 2005. – 383 с.

8. Phillips A. The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861-1957 / A. Phillips // Economica. – 1958. – Vol. 25, № 100. – P. 283– 299.

References

1. Grytsenko A. Monetary strategy: the path to effective monetary policy, NBU Bulletin, 2006, № 2, pp. 8-19.

2. Grytsenko A. Goals and strategy of monetary policy, http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28462/08-Hrytsenko.pdf?sequence=1.

3. Dzubluck O. V. The monetary and credit system of Ukraine in the conditions of market transformations in the economy, Ternopil, Kart-Blanche, 2007, 309 p.

4. Dolan E.J. Money, banking and monetary policy, Lviv, 1991, 448 p.

5. Frederik S. Economics of money, banking and financial markets, Kyiv, Osnovy, 1999, 963 p.

6. Stelmah V. S. Monetary policy of the National Bank of Ukraine: current state and prospects for change, Kyiv, Center for Scientific Researches of the National Bank of Ukraine, 2009, 404 p.

7. Moroz A. M., Puhovkina M. F., Savluck M. I. Central bank and monetary policy, Kyiv, KNTNEU, 2005, 383 p.

8. Phillips A. The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861-1957, Economica, 1958, 283–299 p.

Рецензія/Peer review : 30.08.2018
Надрукована/Printed : 17.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Флейчук М. І.

УДК : 336.76(477) : 336.71
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-212-217

ЄВТУХ Л.Б.
ДВНЗ «Університет банківської справи», Львівський інститут
ТЯЖКОРОБ І.В.
ДВНЗ «Університет банківської справи», Львівський інститут

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

У даній статті розглянуто особливості надання фінансових послуг банківськими установами на фондовому ринку, їх правові засади в сучасних умовах та визначено стимули розширення масштабів надання фінансових послуг банків задля розвитку фондового ринку.

Ключові слова: банк, фондовий ринок, фінансова послуга, професійна діяльність на фондовому ринку, фінансові інструменти, законодавчі обмеження.

YEVTUKH LJUBOV BOGDANOVNA
TYAZHKOROB IRYNA VOLODYMYRIVNA
Banking University, Lviv Institute

FEATURES OF PROVISION OF FINANCIAL SERVICES BY BANKS IN THE STOCK MARKET

The purpose of this article is to identify law features of the provision of bank's financial services in the Ukrainian stock market and determine the incentives to expand their activities in the future. Since the beginning of the formation of Ukraine's stock market, banks play an essential role. Banks can act as issuers, investors, financial intermediaries, and infrastructure participants. They can provide both licensed banking services and individual financial services as professional stock market participants. The law imposes certain restrictions on certain types of activity in the stock market, in particular, on combining them with banking activities. There are three areas for the provision of financial services by banks in the stock market: professional activity of trading in the stock market (broker activity, dealer activity, underwriting, securities management); depositary activities (depository activities of the depository institution; asset management activities of collective investment institutions; storage activities of the pension fund (PF) assets); activities on institutional investors assets management (asset management of self-bank corporate PF). For example in May 2018 the activity of licenses for dealer activity, broker activity, and depository activities of the depositary institution had dominated. For take place in the stock market activity, banks need to attract customers by popularizing their financial services. Due to the need for the development of non-state pension provision, banks should become the initiators of the creation of pension funds. An essential stimulus in expanding the range of banking services are taxes on preferential terms, in which the emphasis should be on the taxation of a client, and not a professional participant, a banking institution. This will reduce the cost of financial services in the stock market, making them more affordable for investors. Taking into account, the above, banking institutions may intensify their activity in the stock market. They can realize the activity as a competitor to other professional stock market participants, the interaction with them.

Keywords: bank, stock market, financial service, professional activity in the stock market, financial instruments, legal restrictions.

Постановка проблеми. В умовах економічної та політичної нестабільності, мінливості суспільно-політичних відносин, банківські установи намагаються максимізувати свої прибутки шляхом проведення різноманітних операцій, у тому числі і на фондовому ринку (ринку цінних паперів).

Становлення фондового ринку в Україні розпочалось у 90-х рр. XX ст. з прийняттям Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» та утворенням Української фондової біржі. На сьогодні правове забезпечення функціонування фондового ринку значно розширене, фондовий ринок зазнав суттєвих змін та трансформацій на фоні соціально-економічних процесів.

З початку формування фондового ринку в Україні банківські установи відіграють важливу роль, оскільки чинним законодавством передбачена змішана модель організації фондового ринку, за якої банківські установи і небанківські інститути одночасно мають рівні права. Банківські установи можуть функціонувати як емітенти, інвестори, фінансові посередники або ж інфраструктурні учасники. Разом з іншими професійними учасниками, банківські установи в Україні формують інфраструктуру фондового ринку, надають фінансові послуги та забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів. Окремо слід акцентувати увагу, що фінансові послуги банків на фондовому ринку значно ширші, ніж у інших професійних учасників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні деякі аспекти функціонування банківських установ на фондовому ринку досліджувались в працях окремих науковців та практиків. Зокрема, Миколишин М. розглядає діяльність банку на фондовому ринку за трьома напрями: як емітента, як інвестора і як професійного його учасника [1]; Гарбар Ж. та Гарбар В. розкривають сучасну роль комерційних банків як учасників ринку цінних паперів [2]; Квасова О. характеризує державне регулювання інвестиційної діяльності банків на основі тенденцій розвитку фондового ринку [3]; Примостка А. у статті [4] визначає домінантні фактори впливу на формування банківського портфеля цінних паперів; Солодка О.

структурує функціональний механізм одного з фінансових інструментів – опціонних контрактів [5] та ін. Здебільшого науковці здійснюють аналіз стану і динаміки розвитку фондового ринку України, оцінюють банківські послуги на ринку та інвестиційну активність банків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас узагальнення наукових публікацій з даної проблематики дає змогу стверджувати, що в умовах фінансової нестабільності фондовий ринок зазнає змін, що зумовлює необхідність проведення додаткових досліджень діяльності банківських установ у розрізі фінансових послуг, що ними надаються на фондовому ринку.

Формулювання цілей. Метою статті є виявлення особливостей реалізації фінансових послуг банківськими установами на фондовому ринку, їх правових засад в сучасних умовах та визначення стимулів розширення масштабів надання фінансових послуг банків на фондовому ринку в подальшому.

Викладення основних результатів дослідження. Під фінансовою послугою розуміють «діяльність з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах споживачів та/або третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» [6, с.43]. Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [7] визначено вичерпний перелік фінансових послуг, що можуть надаватись в Україні.

Банківські установи самостійно установлюють напрями своєї діяльності і спеціалізацію за видами послуг; мають право надавати усі передбачені законодавчо фінансові послуги, окрім послуг у сфері страхування та окремих послуг на фондовому ринку (діяльності з управління активами інституційних інвесторів (за винятком управління активами створеного банком корпоративного пенсійного фонду) та діяльності з організації торгівлі на фондовому ринку). Банківські установи можуть бути акціонерами Центрального депозитарію, Розрахункового центру (як професійні учасники фондового ринку), учасниками депозитарних установ. В умовах посилення ролі страхових компаній із страхування життя [8], банківські установи беруть участь у формуванні третього рівня пенсійної системи в Україні. Загалом, банківські установи на фондовому ринку відповідно до отриманих ліцензій надають фінансові послуги, що можуть стосуватись як безпосередньо банківської діяльності, так і професійної діяльності на фондовому ринку, що створює вагомі переваги банківським установам порівняно з іншими учасниками фондового ринку.

У вузькому розумінні, якщо фондовий ринок трактувати як «сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів)» [9], то фінансові послуги банківської установи на фондовому ринку безпосередньо стосуються тільки операцій з цінними паперами і здійснюється за такими напрямами:

- з професійної діяльності торгівля цінними паперами: андеррайтинг, брокерська діяльність, дилерська діяльність, діяльність з управління цінними паперами;
- з професійної діяльності депозитарна діяльність: депозитарна діяльність депозитарної установи, діяльність із зберігання активів інститутів спільного інвестування (ІСІ), діяльність із зберігання активів пенсійних фондів (ПФ);
- діяльність з управління активами інституційних інвесторів: управління активами створеного даною банківською установою корпоративного ПФ.

Як й інші професійні учасники, банківські установи для здійснення зазначених фінансових послуг на фондовому ринку повинні бути членом принаймні одного об'єднання професійних учасників фондового ринку та/або саморегулівної організації, що об'єднує професійних учасників за відповідним видом професійної діяльності.

Перелічені фінансові послуги надаються також і небанківськими фінансовими установами, за винятком діяльності із зберігання активів ІСІ для ІСІ з публічним розміщенням та діяльності із зберігання активів ПФ, що у відповідності до українського законодавства здійснюється депозитарною установою – банком [10, 11].

При цьому, банківські установи, крім виконання економічних нормативів діяльності банківських установ, здійснювати діяльність із зберігання активів ІСІ можуть за умови дотримання таких додаткових вимог:

- банківські установи та його пов'язані особи не можуть бути учасниками ІСІ, з яким укладено договір про обслуговування активів ІСІ;
- банк повинен мати кредитний рейтинг не нижче інвестиційного рівня, що визначений уповноваженим або визнаним міжнародним рейтинговим агентством за Національною рейтинговою шкалою;
- в активах ІСІ, які банківська установа обслуговує на підставі договорів про обслуговування зберігачем активів ІСІ, протягом строку дії таких договорів не можуть бути цінні папери, емітентами яких є цей банк та його пов'язані особи;
- посадові особи корпоративного інвестиційного фонду та компанії з управління активами не можуть бути посадовими особами банківської установи-зберігача [10].

У свою чергу, банк, що здійснює зберігання активів ПФ:

- не може здійснювати управління активами створеного ним корпоративного ПФ та не може зберігати активи такого ПФ;
- не є пов'язаною особою ПФ, з радою якого укладено договір про обслуговування ПФ зберігачем, адміністратора, осіб, що здійснюють управління активами, засновників і аудитора такого фонду та їх пов'язаних осіб;

- не може використовувати активи ПФ, які знаходяться на рахунках цього фонду, як кредитні ресурси;
- не є кредитором адміністратора або осіб, що здійснюють управління активами ПФ, з яким укладено договір про обслуговування ПФ зберігачем;
- не може надавати послуги торговця цінними паперами (посередника) ПФ, з якими він уклав договори про обслуговування ПФ зберігачем, протягом строку дії таких договорів [11].

Таким чином, зазначені законодавчі обмеження звужують можливість надання банківською установою окремих фінансових послуг, для прикладу щодо банківського кредитування (заборона кредитування адміністратора, осіб, що здійснюють управління активами ПФ, засновників і аудитора ПФ), торгівлі цінними паперами (неможливість надання послуг ПФ, де банк є зберігачем; неможливість управління активами створеного банком корпоративного пенсійного фонду), а також деяких інвестиційних операції (неможливість розміщення власних цінних паперів банку у ІСІ та участі у ІСІ, де банк є зберігачем). Це відповідно моделює діяльність банківських установ щодо надання фінансових послуг, у таких умовах для максимізації прибутку та забезпечення виконання зобов'язань перед своїми клієнтами необхідно обирати найбільш привабливі напрями діяльності банку. З іншого боку, такі законодавчі норми забезпечують стабільність функціонування фондового ринку та фінансової системи загалом, дозволяють уникнути зловживань.

За даними Національного банку України (НБУ), на 01.05.2018 р. в Україні налічувалось 82 діючих банки, з них з іноземним капіталом 39, у т.ч. 20 зі 100% іноземним капіталом. Порівняно з початком 2016 року банківські установи кількісно зменшились майже на третину, хоча їх активи зросли на 4 %, а статутний капітал зріс більше ніж у 2 рази (з 222,17 млрд грн до 495,88 млрд грн). Позитивним фактом є прибутковість банківських установ протягом чотирьох місяців 2018 р., після чотирьох років збиткової діяльності [12].

Потенційні масштаби діяльності банківських установ на фондовому ринку характеризують отримані ними ліцензії. Ширший спектр фінансових послуг на фондовому ринку можуть надавати банківські установи, що мають усі передбачені ліцензій Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) з торгівлі цінними паперами та депозитарної діяльності. На сьогодні це такі державні банки: ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України», ПАТ «Державний Ощадний банк України» та АБ «УКРГАЗБАНК». Ліцензію на діяльність з управління активами інституційних інвесторів немає ні одна банківська установа, за винятком центрального банку, НБУ, що здійснює управління активами створеного ним корпоративного пенсійного фонду.

За даними НКЦПФР, станом на травень 2018 р., серед виданих банкам ліцензій на здійснення професійної діяльності на фондовому ринку переважали ліцензії на дилерську діяльність, брокерську діяльність, депозитарну діяльність депозитарної установи (близько дві третіх від діючих банків), рис. 1.

<table>
<tr><td colspan="4">Діяльність з торгівлі цінними паперами</td></tr>
<tr><td>Брокерська діяльність (55 ліцензій)</td><td>Дилерська діяльність (58 ліцензій)</td><td>Андеррайтинг (20 ліцензій)</td><td>Діяльність з управління цінними паперами (9 ліцензій)</td></tr>
<tr><td colspan="4">Депозитарна діяльність</td></tr>
<tr><td colspan="2">Депозитарна діяльність депозитарної установи (48 ліцензій)</td><td colspan="2">Діяльність із зберігання активів ІСІ (26 ліцензій)</td><td>Діяльність із зберігання активів ПФ (15 ліцензій)</td></tr>
<tr><td colspan="4">Діяльність з управління активами інституційних інвесторів,
управління активами створеного даною банківською установою корпоративного ПФ (0 ліцензій)</td></tr>
</table>

Рис. 1. Видані ліцензії банківським установам за видами професійної діяльності на фондовому ринку на 17.05.2018 р., одиниць*

*Складено за даними НКЦПФР [13]

Дещо менше банківських установ отримали ліцензії на андерайтинг, діяльність із зберігання активів ІСІ, діяльність із зберігання активів ПФ. Ліцензія на провадження андеррайтингу видається лише за умови наявності у торговця цінними паперами ліцензії на провадження дилерської діяльності. Найменше, дев'ять, видано ліцензій банківським установам на діяльність з управління цінними паперами. Очевидно, така фінансова послуга не дуже поширена. Вона також передбачає дотримання певних обмежень, зокрема сума договору про управління з одним клієнтом – фізичною особою має становити не менше суми, еквівалентної 100 мінімальним заробітним платам [9], що, відповідно, не допускає до ринку дрібних інвесторів.

Окремо слід згадати такий вид професійно діяльності на фондовому ринку як клірингова діяльність. На сьогодні в Україні лише одна установа має ліцензію на проведення клірингової діяльності – розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках (розрахунковий центр), що створений «для здійснення грошових розрахунків за правочинами щодо цінних паперів, укладеними на фондових біржах та поза фондовою біржею, якщо проводяться розрахунки за принципом «поставка цінних паперів проти оплати» [14]. Законом передбачено існування тільки одного Розрахункового центру; він також має ліцензію НБУ, надає окремі банківські послуги, відповідно є банком.

Загалом, банківська діяльність на фондовому ринку в сучасних умовах досить ризикова, може суперечити вимогам законодавства щодо забезпечення інтересів вкладників та інших кредиторів банку. Банківські установи при наданні фінансових послуг на фондовому ринку повинні мати створені

відокремлені структурні підрозділи, сертифікованих фахівців, відповідні технічні засоби; як і інші професійні учасники зобов'язані при виконанні операцій з цінними паперами застосувати усі засоби для забезпечення якомога кращого результату для свого клієнта.

Банківські установи надають фінансові послуги з використанням фінансових інструментів. Перелік і структура фінансових інструментів фондового ринку певним чином характеризує якість цього сегменту фінансового ринку, активність окремих учасників, характер проведених операцій. За даними НКЦПФР, протягом 2017 року 92,10% обсягу торгів за фінансовими інструментами на біржовому ринку зафіксовано з державними облігаціями, обсяг торгів з облігаціями підприємств склав 2,97%, з акціями та деривативами відповідно по 2,45 % [13]. Для порівняння, у кризовий 2008 рік найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на біржовому ринку було зафіксовано з облігаціями підприємств (43,99%) та акціями підприємств (31,30%), з державними облігаціями України обсяг торгів складав 22,64%; а уже у 2014 році з державними облігаціями України було зафіксовано 87,9% обсягу біржових контрактів та лише 5,37% з облігаціями підприємств [13].

Відповідно, банківські установи активно працюють з державними облігаціями на біржовому та позабіржовому ринку, рис. 2.

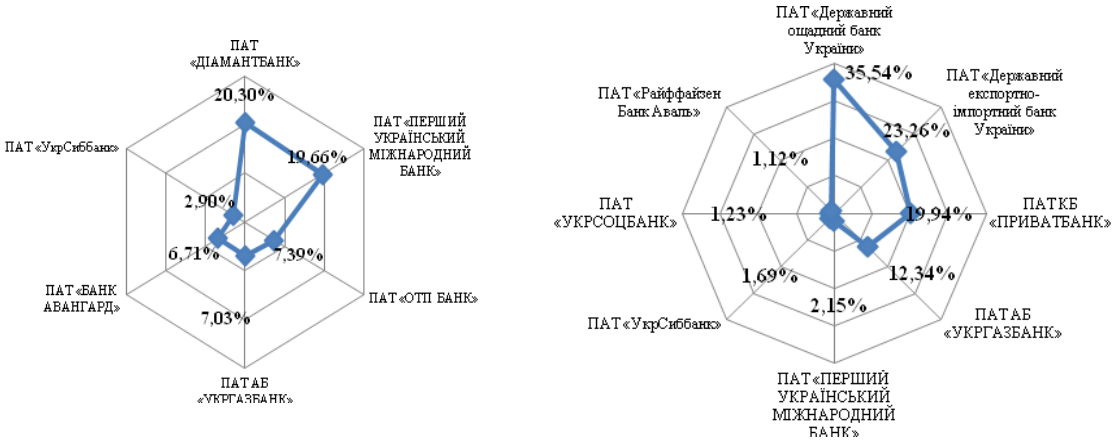


Рис. 2. Банківські установи з найбільшим обсягом торгів державними облігаціями на біржовому та позабіржовому ринку, 2016 р., % (у відсотках від загального обсягу виконаних договорів)*

*Складено за даними НКЦПФР [13]

За даними НКЦПФР, у 2016 році ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та ПАТ «Діамантбанк» (на сьогодні – в стадії ліквідації) були серед торгівців з найбільшим обсягом торгів акціями; ПАТ «УКРСИББАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України» – облігаціями підприємств на позабіржовому ринку. Три державні банки ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України», ПАТ «Державний ощадний банк України» та ПАТ АБ «УКРГАЗБАНК» здійснювали торгівлю облігаціями місцевих позик на позабіржовому ринку.

Серед депозитарних установ – банків за розміром номінальної вартості цінних паперів власників, що обліковувались депозитарними установами у 2016 р. найкращі результати мали ПАТ АБ «УКРГАЗБАНК», ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Альфа-банк», ПАТ «Перший Український міжнародний банк», ПАТ «ОТП Банк»; за показником найбільшої кількості відкритих депозитарними установами рахунків у цінних паперах власникам цінних паперів – ПАТ «Айбокс Банк», ПАТ «Банк «Кліринговий дім», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ КБ «Приватбанк».

Відзначимо значну активність державних банків, таких як ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України», ПАТ «Державний Ощадний банк України», АБ «УКРГАЗБАНК», ПАТ КБ «Приватбанк». Кожен з них має статус первинного дилера на ринку облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), відповідно, виключне право участі у розміщеннях ОВДП та переважне право брати участь в інших операціях, що проводить Міністерство фінансів з такими облігаціями.

Отже, банківські установи на сьогодні мають усі можливості для надання фінансових послуг на фондовому ринку. Проте, внаслідок нерозвинутого фондового ринку, відсутності зацікавленості в інвесторів, діяльність банків на фондовому ринку досить млява, зосереджена лише в окремих банках, здійснюється з обмеженим колом фінансових інструментів. Як наслідок, потенціал банківських установ не повністю використовується.

Висновки. Таким чином, за результатами дослідження можна зробити висновок, що в сучасних умовах банківські установи надають на фондовому ринку як банківські послуги, так і специфічні фінансові послуги в якості професійних учасників фондового ринку за умови законодавчої можливості поєднання такої діяльності з банківською. Серед таких фінансових послуг: андеррайтинг, брокерська діяльність, дилерська діяльність, діяльність з управління цінними паперами, депозитарна діяльність депозитарної

установи, діяльність зі зберігання активів ІСІ, діяльність із зберігання активів ПФ, управління активами створеного даною банківською установою корпоративного ПФ. При цьому діяльність із зберігання активів ПФ та управління активами створеного даною банківською установою корпоративного ПФ є взаємовиключною.

Проведений аналіз дозволив встановити, що резерви зростання надання фінансових послуг банківськими установами на фондовому ринку пов'язані з необхідністю більшої популяризації власної професійної діяльності банків на фондовому ринку. Так, банки повинні пропонувати своїм клієнтам інвестування у цінні папери як альтернативу вкладання коштів у вигляді депозитів. Крім того, в умовах необхідності розвитку системи пенсійного забезпечення, банки можуть бути ініціаторами створення недержавних пенсійних фондів, тим самим забезпечувати формування інфраструктури третього рівня пенсійної системи.

Слід зазначити, що професійна діяльність банків на фондовому ринку не відноситься до безпосередньо банківської діяльності. Банківські установи на фондовому ринку в значній мірі відіграють інфраструктурну роль, забезпечуючи його ефективне функціонування та розвиток. Це робить їх невід'ємним елементом фондового ринку. Відтак, враховуючи капіталізацію банківських установ, їх потенціал необхідно і надалі використовувати для піднесення фондового ринку. В цьому зв'язку вагомим стимулом у розширенні спектра банківських послуг є оподатковування на пільгових засадах, в якому акцент повинен ставитись на оподаткуванні клієнта, а не професійного учасника – банківської установи. Це здешевить вартість фінансових послуг на фондовому ринку, зробить їх більш доступними для інвесторів.

Отже, враховуючи правові підстави, у перспективі банківські установи можуть активізувати свою діяльність на фондовому ринку, бути не тільки конкурентом іншим професійним учасникам фондового ринку, а й активно з ними взаємодіяти.

Література

1. Миколишин М. М. Аналіз діяльності банків України на ринку цінних паперів [Електронний ресурс] / М. М. Миколишин // Вісник Університету банківської справи. – 2016. – № 3. – С. 29–35. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2016_3_7

2. Гарбар Ж. В. Сучасна роль комерційних банків як учасників ринку цінних паперів [Електронний ресурс] / Ж. В. Гарбар, В. А. Гарбар // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2015. – Т. 20, Вип. 4. – С. 221–224. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_4_53

3. Квасова О. П. Державне регулювання інвестиційної діяльності банків на основі тенденцій розвитку фондового ринку [Електронний ресурс] / О. П. Квасова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 6. – С. 78–84. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_6_17

4. Примостка А. Інвестиційна діяльність банків на фондовому ринку України [Електронний ресурс] / А. Примостка // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 11–12. – С. 91–99. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2014_11-12_11

5. Солодка О. О. Функціональний механізм опціонних контрактів в Україні [Електронний ресурс] / О.О. Солодка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. – № 2. – Том 1. – С. 173–180– Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2017/VKNU-ES-2017-N2-Volume1_246.pdf

6. Хоружий С. Г. Основні поняття діяльності фінансових установ: зміст і значення [Електронний ресурс] / С. Г. Хоружий // Вісник Університету банківської справи. – 2016. – № 1–2. – С. 41–46. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2016_1-2_9

7. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] : закон України № 2664-III від 12.07.2001 р.. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

8. Lapishko Z. Y. Life insurance companies in the pension system of Ukraine [Електронний ресурс] / Z. Y. Lapishko., L. B. Yevtukh, Y. Y. Blazhivska // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2016. – Вип. 1. – С. 192–203. – Режим доступу : http://fkd.org.ua/issue/view/4365

9. Про цінні папери та фондовий ринок : закон України № 5042-17 від 1.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

10. Про інститути спільного інвестування : закон України № 5080-VI від 05.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

11. Про недержавне пенсійне забезпечення : закон України № 1057-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

12. Національний банк України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/index

13. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку : офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/

14. Про депозитарну систему України : закон України № 5178-VI від 06.07.2012 р. із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

References

1. Mykolyshyn M. M. Analiz diialnosti bankiv Ukrainy na rynku tsinnykh paperiv [Elektronnyi resurs] / M. M. Mykolyshyn // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy. – 2016. – № 3. – S. 29–35. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2016_3_7

2. Harbar Zh. V. Suchasna rol komertsiinykh bankiv yak uchasnykiv rynku tsinnykh paperiv [Elektronnyi resurs] / Zh. V. Harbar, V. A. Harbar // Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriia : Ekonomika. – 2015. – T. 20, Vyp. 4. – S. 221–224. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_4_53

3. Kvasova O. P. Derzhavne rehuliuvannia investytsiinoi diialnosti bankiv na osnovi tendentsii rozvytku fondovoho rynku [Elektronnyi resurs] / O. P. Kvasova // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2014. – № 6. – S. 78–84. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_6_17

4. Prymostka A. Investytsiina diialnist bankiv na fondovomu rynku Ukrainy [Elektronnyi resurs] / A. Prymostka // Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy. – 2014. – № 11–12. – S. 91–99. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2014_11-12_11

5. Solodka O. O. Funktsionalnyi mekhanizm optsionnykh kontraktiv v Ukraini [Elektronnyi resurs] / O.O.Solodka // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2017. – № 2. – Tom 1. –S.173–180– Rezhym dostupu:http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2017/VKNU-ES-2017-N2-Volume1_246.pdf

6. Khoruzhyi S. H. Osnovni poniattia diialnosti finansovykh ustanov: zmist i znachennia [Elektronnyi resurs] / S. H. Khoruzhyi // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy. – 2016. – № 1–2. – S. 41–46. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2016_1-2_9

7. Zakon Ukrainy «Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuvannia rynkiv finansovykh posluh», № 2664-III vid 12.07.2001 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon.rada.gov.ua.

8. Lapishko Z. Y. Life insurance companies in the pension system of Ukraine [Elektronnyi resurs] / Z. Y. Lapishko., L. B. Yevtukh, Y. Y. Blazhivska //Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. – 2016. – Vyp. 1. – S.192-203. – Rezhym dostupu : http://fkd.org.ua/issue/view/4365 (anhl.)

9. Zakon Ukrainy «Pro tsinni papery ta fondovyi rynok», № 5042-17 vid 1.01.2013 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua.

10. Zakon Ukrainy «Pro instytuty spilnoho investuvannia», № 5080-VI vid 05.07.2012 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua.

11. Zakon Ukrainy «Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia», № 1057-IV vid 09.07.2003 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua.

12. Natsionalnyi bank Ukrainy : ofitsiinyi sait [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua/control/uk/index

13. Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku : ofitsiinyi sait [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.nssmc.gov.ua/

14. Zakon Ukrainy «Pro depozytarnu systemu Ukrainy», № 5178-VI vid 06.07.2012r. iz zminamy i dopovnenniamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon.rada.gov.ua.

Рецензія/Peer review : 20.06.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Пшик Б. І.

УДК 346.6; 336.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-218-221

ЗАМАЗІЙ О. В.
Хмельницький національний університет

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ ТА РОЛЬ В ЦЬОМУ ПРОЦЕСІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Досліджено проблеми інституційної модернізації системи закупівель в Україні. Підкреслено роль моніторингу у сфері публічних закупівель на всіх стадіях закупівлі з метою запобігання порушенням законодавства. Доведено важливість системи електронних закупівель ProZorro у забезпеченні відкритості, прозорості та конкурентності торгів.

Ключові слова: публічні закупівлі, допорогові закупівлі, післяпорогові закупівлі, фінансовий контроль, моніторинг, державні кошти.

ZAMAZIY O.
Khmelnytsky National University

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF PROCUREMENT IN UKRAINE AND ROLE IN THIS PROCESS OF THE STATE FINANCIAL CONTROL

The study of the evolution of forms of procurement in Ukraine was conducted on the basis of an analysis of the current legislation. Changes in the legislation contributed to a change in terms from public procurement to public procurement. The use of the term public purchase means that the purchase is carried out by the public administration at the expense of taxpayers' money in the interests of citizens to provide quality services. Such a shift from the net acquisition of goods and services for state needs to procurement by public authorities in the interests of taxpayers and at their expense creates conditions for open and fair competition not only between the parties to the most purchases, but also gives the right for permanent control by the taxpayers for the process procurement data. However, the use of cash thresholds in the procurement procedure at the expense of public funds remains from the old legislation. This facilitates the division of public procurement into two types, which in turn requires different procedures and conditions for their conduct. The article emphasizes the role of monitoring in the field of public procurement at all stages of procurement in order to prevent violations of the law. This opportunity is provided by ProZorro's electronic procurement system. ProZorro.gov.ua is an open resource, which provides access to all information from the central database on electronic tenders, which were announced on July 31, 2016. The data of this e-procurement system is open and resolved for advanced distribution and use. Any legal or natural person can freely copy and use, including for commercial purposes, public information from this system. Thus, the participants / customers of public procurement and the public receive an opportunity for simple and systematic monitoring and supervision of public procurement. For their part, clients because of their social status are becoming more receptive to the formation of tender documents and the selection of winners. Together, this ensures openness, transparency and competitive bidding.

Keywords: public procurement, pre-purchase, post-border procurement, financial control, monitoring, public funds.

Вступ. Система державних закупівель, що характеризувалася своєю непрозорістю та обмеженням можливостей учасників тендерних угод, із прийняттям закону України «Про публічні закупівлі» припинила своє існування. Передбачалося із застосуванням норм дії даного закону усунення низки проблем, що були притаманними для учасників державних закупівель – від заміни конкуренції на координацію поведінки дій учасників до завищення вартості контрактів і угод у порівнянні з ринковими цінами на аналогічні товари чи послуги. Проте, не зважаючи на те, що за останні роки посилюється ефективність контрольних заходів, аналіз змін чинного законодавства з даного питання сприяв би виявленню вузьких місць у виявленні порушень та реагуванні на їх усунення.

Аналіз останніх досліджень. Вітчизняні дослідники фінансово-економічного контролю, такі як М. Білуха, Є. Дейнеко, Н. Єрмійчук, І. Труш, В. Шевчук та ін., значну увагу приділяють розвитку, становленню, методології контролю у системі державного управління фінансами країни [1–3]. Фінансовий контроль вони розглядають як механізм збереження та економії державних коштів, що забезпечує ефективне витрачання матеріальних і фінансових ресурсів держави, проте особливості контролю державних закупівель, а на сьогоднішній день публічних, досліджуються фрагментарно.

Перехід в означенні закупівель від державних до публічних, інтеграція в єдиному понятті «закупівель» придбання замовником не лише товарів, але й робіт і послуг, зумовлює необхідність дослідження економічно-правового регулювання, управління та контролю за відносинами, що мають місце в процесі такого придбання. Тому дослідження постійного контролю за суворим дотриманням цільового використання коштів державного бюджету та дослідження шляхів підвищення ефективності функціонування системи публічних закупівель в Україні є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України «Про здійснення державних закупівель», що втратив чинність на підставі Закону № 922-VIII від 25.12.2015, розглядав державну закупівлю як придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому цим Законом. При цьому закупівля здійснювалася в інтересах держави, за її кошт, безпосередньо державою або її відокремленим підрозділом і контроль процесу закупівель також відбувався органами держави. Із прийняттям Закону України «Про

публічні закупівлі» змінюється підхід до самого означення закупівель [4]. Вживання терміну публічна закупівля передбачає, що закупівлю здійснює орган публічної адміністрації за кошти платників податків в інтересах громадян задля надання якісних послуг. Характерним для публічних закупівель є те, що і громадяни можуть здійснювати контроль за здійсненням публічної закупівлі. Це, в свою чергу, сприяло прозорості та підвищенню конкурентності проведення закупівель, а також запровадженню інструментів впливу на недоброчесних замовників та учасників торгів. Таким чином, підтримуючи думку, що в суспільствах розвиненої (сталої) демократії аксіомою прийнято твердження: «державних» грошей не існує, існують лише кошти платників податків», вживання терміну публічна закупівля є цілковито виправданим [5]. Перехід від чистого придбання товарів і послуг для потреб держави до закупівлі органами публічної адміністрації в інтересах платників податків і за їх кошти створює умови для відкритої і чесної конкуренції не лише між учасниками самих закупівель, але й дає право для перманентного контролю з боку платників податків за процесом проведення даних закупівель.

Система закупівель функціонує за допомогою своєї інституційної структури. Це, звичайно, замовники (учасники) – суб'єкти господарювання, які беруть участь або мають намір брати участь в закупівлях, а також державні органи, які забезпечують координацію та контроль у сфері публічних закупівель (Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Державна фінансова інспекція/аудиторська служба, Антимонопольний комітет України, Державне казначейство та інші). Окрему роль слід відвести громадянам, які найчастіше і є кінцевими споживачами тих товарів, послуг та робіт, що купуються на державних тендерах.

Щодо організації самого процесу закупівлі існують певні вимоги та визначені законом процедури закупівель з відповідних грошових порогів, що повинен застосовувати кожен замовник. Слід зазначити, що дані грошові пороги були зазначені ст. 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [6]. Закон же «Про публічні закупівлі» не містить такого терміну як «допорогова закупівля» чи «післяпорогова закупівля», хоча замовники ними користуються. Тож умовно усі публічні закупівлі можна поділити на так звані «післяпорогові» – коли очікувана вартість предмета закупівлі більше зазначених вище порогів, та «допорогові» – коли очікувана вартість предмета закупівлі менше таких порогів.

Отже, допорогова закупівля – закупівлі до 200 тис. грн на рік для товарів і послуг та до 1,5 млн грн для робіт. Для замовників, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, пороги складають 1 млн грн для товарів та послуг і 5 млн грн для робіт. Надпорогова закупівля – закупівлі від 200 тис. грн на рік для товарів і послуг та від 1,5 млн грн для робіт. Для замовників, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, пороги складають від 1 млн грн для товарів та послуг і від 5 млн грн для робіт.

При цьому якщо при проведенні післяпологових закупівель замовники повинні обов'язково застосовувати електронну систему закупівель ProZorro, то під час здійснення допорогових закупівель замовники мають право застосовувати цю систему та проводити відбір постачальників товарів, надавачів послуг та виконавців робіт в електронному форматі.

Згідно з Законом України «Про публічні закупівлі» електронний портал ProZorro.gov.ua є відкритим ресурсом, що надає доступ до всієї інформації з центральної бази даних про електронні тендерні торги, що були оголошені з 31 липня 2016 року. Учасники-замовники повинні оприлюднювати тендерні оголошення за допомогою модулю електронного аукціону, доступ до якого вони отримують, зареєструвавшись на авторизованих електронних майданчиках. Модуль аукціону відповідає за те, щоб інформація була доставлена до центральної бази даних та оприлюднювалася на порталі та всіх інших майданчиках одночасно. Портал, база даних та модуль електронного аукціону разом з партнерами та стейкхолдерами формують Єдину систему електронних публічних закупівель ProZorro.

Дані цієї системи електронних закупівель є відкритими і дозволяються для подальшого розповсюдження і використання. Будь-яка юридична чи фізична особа може вільно копіювати та використовувати, у тому числі в комерційних цілях, публічну інформацію із Єдиної системи електронних публічних закупівель, проте з обов'язковим посиланням на джерело отримання такої інформації.

Серед переваг ProZorro можна виділити такі:

1) можливість бути присутнім віртуально на аукціоні закупівель будь-якій зацікавленій особі – від представника ЗМІ до контролюючих органів, що спрощує їх участь у визначеній закупівлі;

2) збереження усієї історії редагувань щодо тієї чи іншої закупівлі, яка надає повний доступ навіть до видалених документів, що, в свою чергу, слугує упередженням щодо корумпованості певного тендеру;

3) надання повного доступ до комерційних пропозицій всіх учасників та процесу проведення торгів та отримання повної інформації про товар, послугу або роботи переможця, включно з укладеним договором.

Тому метою роботи ProZorro, як і будь-якого іншого аналогічного майданчика, є сприяння в здійсненні державними замовниками вигідних закупівель, а також допомога постачальникам у здійсненні продажів. Технічно дані операції проводяться в мережі Інтернет та не потребується завантаження на комп'ютер ніяких додатків.

Для багатьох країн світу від США, Канади до країн Західної Європи застосування електронних державних закупівель є сталою практикою. Як свідчить європейська практика, серед позитивних моментів застосування електронних торгів є: зростання прозорості закупівель на всіх стадіях завдяки їх публічності;

зростання конкуренції серед учасників; підвищення оперативності проведення процедур закупівлі; значна економія витрат часу та бюджету на закупівлю товарів, робіт та послуг.

Отже, залежно від вартісної межі закупівлі замовником буде обрано відповідний механізм її здійснення. Спочатку розглянемо два варіанта допорогової закупівлі – без застосування та із застосуванням Prozorro.

Перший варіант, коли замовник проводить закупівлю без системи Prozorro. Після здійсненого аналізу, замовник обере найбільш економічно вигідну пропозицію серед учасників торгу для укладання контракту. Договір за результатами такої (без застосування Prozorro) допорогової закупівлі укладатиметься відповідно до норм ЦКУ та ГКУ. При цьому зміст господарського договору, умови договору, зміна або припинення господарських зобов'язань регламентуються відповідно до законодавства згідно з нормами ГКУ.

Другий варіант – механізм «допорогових» закупівель із застосуванням електронної системи закупівель Prozorro. Насамперед, як і в попередньому варіанті, замовник повинен запланувати допорогову закупівлю у додатку до річного плану та оприлюднити такий додаток або зміни до нього. Строк оприлюднення – 5 календарних днів із дня затвердження додатку (змін до нього). Далі замовник оголошує «допорогову» закупівлю через Prozorro. Сама допорогова закупівля через Prozorro проводиться у декілька етапів [7]:

Оголошення закупівлі – розміщення замовником в електронній системі закупівель інформацію про предмет закупівлі та очікувану вартість, умови договору, порядок і умови проведення закупівлі, строк подання пропозицій, а також вимоги до учасника та іншу інформацію, яка, на його думку, є необхідною для проведення закупівлі.

Період уточнень – можливість звернутися до замовника із запитаннями про вимоги, які ним встановлені.

Подання пропозицій – інформація, зазначена учасником в електронних документах та документах, що додаються до пропозиції. Вона повинна відповідати інформації, що вказана замовником в екранних формах системи при подачі пропозиції.

Аукціон – спеціалізований захід з проведення закупівель. Дату та час аукціону система призначає автоматично. При цьому для участі в аукціоні учасник за допомогою інтерфейсу авторизованого електронного майданчика отримує індивідуальне посилання на сторінку аукціону.

Кваліфікація, визначення переможця та завершення закупівлі – розгляд замовником учасника, який запропонував за результатами аукціону найвигіднішу пропозицію, та прийняття рішення про відповідність його пропозиції вимогам, зазначеним в оголошенні про закупівлю.

Інший вид публічних закупівель, над порогові, замовники проводять з використанням однієї з трьох тендерних процедур:

1) Відкриті торги – найпоширеніша процедура закупівель, яка проводиться з використанням електронної системи ProZorro.

2) Переговорна процедура – використовується як виключення, за наявності відповідних підстав, які наведено в Законі. Замовник обирає постачальника в результаті переговорів та протягом одного дня після проведення переговорів публікує повідомлення про намір укласти з ним договір через електронну систему. Окремо регулюється переговорна процедура для потреб оборони.

3) Конкурентний діалог – використовується як виключення, за наявності відповідних підстав, які наведено в Законі.

Щодо державного контролю за здійсненням публічних закупівель, то слід згадати, що функцію нагляду за їх здійсненням, як і раніше за державними закупівлями, здійснюють кілька державних органів: Державна аудиторська служба України, Державна казначейська служба, Рахункова палата, Антимонопольний комітет та правоохоронні органи, відповідальні за розслідування адміністративних і кримінальних правопорушень, у межах їхньої компетенції, передбаченої законодавством, що регулює діяльність цих організацій.

Проте слід зазначити, що контроль у сфері публічних закупівель Державною аудиторською службою зазнав певних змін. До недавно в Законі України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» було передбачено такі види державного фінансового контролю: державний фінансовий аудит; інспектування (ревізія планова та позапланова); перевірка державних закупівель [8]. Згідно з Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законів України щодо здійснення моніторингу закупівель» № 2265 від 21.12.2017, кількість видів державного фінансового контролю збільшено до чотирьох. Якісно нового значення набуває новий вид контролю – моніторинг закупівлі [9]. Моніторинг закупівлі – це аналіз дотримання замовником умов проведення публічних торгів та чинного законодавства на всіх стадіях закупівлі з метою запобігання порушенням у сфері публічних закупівель.

Завдяки безпосередній фіксації інформації про торги в системі електронних закупівель ProZorro та збереженні історії усіх її змін, моніторинг публічних закупівель набуває дещо ширшого і об'ємнішого значення. За таких умов, не лише бізнесове коло, але й громадськість отримують можливість простого і систематизованого контролю та нагляду за державними закупівлями. Зі свого боку замовники, завдяки публічному статусу, більш відповідальніше підходять до формування тендерної документації та відбору переможців.

Проте, визначаючи місце державного фінансового контролю у системі закупівель в Україні та **підводячи підсумок**, слід зазначити, що аудитори Державної аудиторської служби України на сьогоднішній

день не мають достатньої кількості інструментів щодо запобігання порушенням на всіх етапах закупівель. Їхня реакція у вигляді рекомендацій можлива лише після проведення торгів, коли підписані договори і проведена оплата. Дані рекомендації мають не обов'язковий характер і з цих причин можуть ігноруватися учасниками закупівель. Така ситуація породжує корупційні схеми і махінації та не сприяє іміджу публічних закупівель. Законодавчо ж закріплені повноваження аудиторів у даних питаннях зобов'язали б замовників реагувати на рекомендації і зауваження перевіряючих Державної аудиторської служби України.

Ряд практиків – консультантів з публічних закупівель, і з ними можна погодитись, пропонують використання системи ризик-індикаторів, яку можливо б інтегрувати в ProZorro [10]. Тоді система мала б змогу автоматично знаходити та виокремлювати підозрілі факти у тендерних схемах. Це значно спростило б процедуру перевірок державними аудиторами і дало б їм змогу вживати заходів щодо попередження порушень на початкових етапах закупівель, а не їх констатації постфактум. З іншого боку, сигнали представників ЗМІ, громадських активістів, представників органів влади та місцевого самоврядування можуть бути приводами для перевірки закупівлі Державною аудиторською службою і тим самим сприяти упередженню щодо проведення недоброчесних схем закупівель. Проте, все це не применшує заслуг системи ProZorro у формуванні відповідного інструментарію у боротьбі з корупційними схемами, а запропоновані рекомендації щодо її вдосконалення змогли б розширити можливості та повноваження контролю в системі публічних закупівель України.

Література

1. Дейнеко Є. В. Актуальні проблеми реформування системи державного фінансового контролю в України / Є. В. Дейнеко // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. – № 4/2(6). – С. 23–24.

2. Єрмійчук Н. Проблеми і перспективи розвитку державного фінансового контролю в системі бюджетного регулювання / Н. Єрмійчук // Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 23 листопада 2016 р.). – Ужгород : УжНУ «Говерла», 2016. – С. 109–122.

3. Труш І.Є.Державний фінансовий контроль в умовах економічних трансформацій / І. Є. Труш / Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2017. – Випуск 14. – С. 141–144.

4. Про публічні закупівлі : закон України від 13 квітня 2017 року № 2019-VIII // Бухгалтер. – 2007. – № 1-2. – С. 16–21.

5. Що таке державні/публічні закупівлі? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prava-lyudyny.org/shho-take-derzhavni-publichni-zakupivli/

6. Про здійснення державних закупівель(втратив чинність) : закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 24. – Ст. 883.

7. Prozorro – електронна система публічних закупівель, яка прийшла на зміну паперовим держтендерам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://buhgalter911.com/news/news-755288.html

8. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні : закон України від 26.01.1993 № 2939-XII (зі змінами і доп. від 23.12.15р.) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 13. – Ст. 110.

9. Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законів України щодо здійснення моніторингу закупівель» : закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2018. – № 6-7.– Ст. 45.

10. Дуброва Я. Моніторинг публічних закупівель / Я. Дубова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://e-tender.ua/news/monitoring-publichnih-zakupivel-77

References

1. Deineko Ye. V. Aktualni problemy reformuvannia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukrainy / Ye. V. Deineko // Tekhnolohycheskyi audyt y rezervы proyzvodstva. – 2012. – № 4/2(6). – C. 23–24.

2. Iermiichuk N. Problemy i perspektyvy rozvytku derzhavnoho finansovoho kontroliu v systemi biudzhetnoho rehuliuvannia / N. Yermiichuk // Transformatsiia natsionalnoi modeli finansovo-kredytnykh vidnosyn: vyklyky hlobalizatsii ta rehionalni aspekty : zbirnyk materialiv Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Uzhhorod, 23 lystopada 2016 r.). – Uzhhorod : UzhNU «Hoverla», 2016. – S. 109–122.

3. Trush I.Ie.Derzhavnyi finansovyi kontrol v umovakh ekonomichnykh transformatsii / I. Ye. Trush / Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt. – 2017. – Vypusk 14. – S. 141–144.

4. Pro publichni zakupivli : zakon Ukrainy vid 13 kvitnia 2017 roku № 2019-VIII // Bukhhalter. – 2007. – № 1-2. – S. 16–21.

5. Shcho take derzhavni/publichni zakupivli? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://prava-lyudyny.org/shho-take-derzhavni-publichni-zakupivli/

6. Pro zdiisnennia derzhavnykh zakupivel(vtratyv chynnist) : zakon Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). – 2014. – № 24. – St. 883.

7. Prozorro – elektronna systema publichnykh zakupivel, yaka pryishla na zminu paperovym derzhtenderam [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://buhgalter911.com/news/news-755288.html

8. Pro osnovni zasady zdiisnennia derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini : zakon Ukrainy vid 26.01.1993 № 2939-XII (zi zminamy i dop. vid 23.12.15r.) // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). – 1993. – № 13. – St. 110.

9. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro publichni zakupivli» ta deiakykh inshykh zakoniv Ukrainy shchodo zdiisnennia monitorynhu zakupivel» : zakon Ukrainy // Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR). – 2018. – № 6-7.– St. 45.

10. Dubrova Ya. Monitorynh publichnykh zakupivel / Ya. Dubova [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://e-tender.ua/news/monitoring-publichnih-zakupivel-77

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018

УДК: 336.64(368)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-222-225

ЗІНЧЕНКО О. А.
СУПРУН Н. В.
ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Розглянуто проблеми формування капіталу страхових компаній в умовах несприятливого фінансово-економічного середовища. Визначено фактори, що формують зовнішнє фінансово-економічне середовище та диспропорції, які склалися на фінансовому ринку України на сучасному етапі. Сформовано підходи до використання SWOT та PEST-аналізу для оцінки можливостей страхових компаній щодо залучення капіталу ззовні. Побудовано алгоритм використання таких методів аналізу з врахуванням специфіки страхової діяльності. Розроблено ряд рекомендацій щодо формування капіталу українських страхових компаній в умовах нестабільного фінансового ринку.

Ключові слова: капітал, фінансовий ринок, страхова компанія, зовнішнє економічне середовище, фінансові ресурси, SWOT-аналіз, PEST-аналіз.

ZINCHENKO O.
SUPRUN N.
Krivyi Rih National University

IMPACT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ENVIRONMENT FACTORS ON FORMATION OF INSURANCE COMPANIES CAPITAL

The purpose of the article is to determine the financial and economic environment in which insurance companies operate, and to assess the factors that impact the management of insurers' capital. The article has practical dimension, namely, the application of SWOT and PEST analysis to assess the ability of insurance companies to attract capital from the outside. The problems of capital formation of insurance companies in the conditions of unfavourable financial and economic environment are considered. The factors shaping the external financial and economic environment and the disparities that have developed in the financial market of Ukraine at the present stage have been identified. The author has developed approaches to the use of SWOT and PEST analysis to assess the ability of insurance companies to attract capital from the outside. The algorithm of using such methods of analysis with consideration of the specifics of insurance activity is constructed. The article has developed a number of recommendations for capital formation of Ukrainian insurance companies in an unstable financial market. Conducting SWOT and PEST analysis extends the possibilities for modelling situations in the field of formation of capital of insurers, assessment of capital requirements for the implementation of investment projects in insurance activities, identification of available sources for capital formation. The article states that the financial and economic environment as a whole is unfavourable for the attraction of capital by insurance companies from the outside. Positive changes can not be expected in the near future. The main negative factors are the military threat, the unstable situation in public finances, the negative expectations of economic actors, and the elections to be held in 2019. The most profitable strategy for capital formation in the near future is the self-financing strategy (reinvestment of profits). This strategy, on the one hand, reduces the impact of the risks on the insurer's activities at the present stage, and, on the other hand, creates a positive image for investors and contributes to the attraction of capital from outside in next periods.

Keywords: capital, financial market, insurance company, external economic environment, financial resources, SWOT-analysis, PEST-analysis.

Постановка проблеми. Тривалий час український страховий ринок перебуває в стадії нестабільності, що втім не заважає зростанню ключових фінансових показників. В складних умовах фінансово-економічного середовища українські страховики в переважній більшості спромоглися розширити асортимент страхових послуг та забезпечити приріст надходження страхових премій. Але для подальшого зростання багатьом учасникам ринку бракує капіталу. Більшість страхових компаній не можуть без належного перестрахування прийняти на утримання великі, а інколи і середні ризики. При цьому можливості залучення капіталу ззовні є достатньо обмеженими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми формування капіталу страхових компаній розглядалися українськими вченими, такими як Баранов Л.А., Гаманкова О.О., Мурашко О.В., Осадець С.С., Фурман В.М. та ін. В працях досліджено механізм формування капіталу страхових компаній з врахуванням специфіки страхової діяльності, але подальшого дослідження потребує питання впливу на формування капіталу страхових компаній факторів фінансово-економічного середовища, які в цілому були несприятливими і останні п’ять років і залишаються такими і зараз.

Формування цілі статті. Метою статті є визначення фінансово-економічного середовища, в якому функціонують страхові компанії, та оцінка факторів, які впливають на управління капіталом страховиків. Стаття спрямована і на суто практичний аспект – застосування технологій SWOT та PEST-аналізу для оцінки можливостей страхових компаній щодо залучення капіталу ззовні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України перебуває в стадії перманентної фінансової кризи з 2008 року з загостренням, що відбулося в 2014 році, коли до суто економічних

негативних чинників додалися військово-політичні. Негативні фактори відобразилися на фінансово-економічному середовищі країни, під яким ми розуміємо сукупність фінансових інститутів, взаємозв'язки між ними, нормативно-правову базу, що забезпечує їх функціонування. Фінансовий ринок України характеризується багатьма диспропорціями, що, в першу чергу, впливає на вартість і доступність фінансових ресурсів для усіх економічних суб'єктів. В Україні ще в докризовому періоді сформувалося значне переважання банківського сегменту на фінансовому ринку, що мало негативний вплив на доступ економічних суб'єктів до фінансових ресурсів. Нерозвиненість фондового ринку та страхового ринку (в сфері пенсійного страхування та накопичувального страхування життя) зменшувало можливості конкуренції в сфері акумуляції та розподілу фінансових ресурсів, збільшувало їх вартість в масштабах країни. В кризовий період ситуація лише загострилася.

Фінансова криза негативно вплинула на усіх учасників фінансового ринку, але глибина кризових процесів була різною. Наприклад, станом на 1.01.2014 року в Україні працювало 182 банки, а станом на 01.01.2018 року їх залишилося 82 [1] (зменшення на 60%). У цьому ж періоді кількість страхових компаній зменшилася з 407 до 294 [2] (зменшення на 30%). Під час кризових подій в фінансовому секторі Європейського Союзу (2008-2009 роки) склалася подібна ситуація – банки постраждали набагато більше страхових компаній [3, с. 19]. Вважається, що бізнес-модель діяльності страхової компанії є менш ризиковою ніж бізнес-модель комерційного банку. До того ж страховики дуже мало працюють з похідними цінними паперами та різними фінансовими сурогатами, а саме ці активи стали каталізатором кризових подій, які в сучасній бізнес-літературі вже прийнято називати Великою фінансовою кризою [4, с. 57].

Антикризові заходи на державному рівні стосувалися здебільшого банківського сегменту фінансового ринку. Національний банк України – єдиний державний регулятор, що має на сьогодні можливість надання фінансової допомоги учасникам ринку. Упродовж кризового періоду обсяги рефінансування Національним банком України вимріювалися сотнями мільярдів гривень. Ні Національна комісія, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг в Україні, ні Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку таких можливостей не мають. До сьогодні не створені механізми фінансового захисту клієнтів небанківських фінансових установ, що формує неоднакове ставлення до них, порівняно з банками. Наприклад, вже тривалий час не може бути прийняте законодавство щодо гарантування внесків здійснених за договорами накопичувального страхування життя (на зразок законодавства про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб в банківській сфері).

Державна політика в фінансовій сфері має сприяти розвитку усіх фінансових інституцій, але навіть в засадних документах, зокрема в Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України [5] акцент робиться саме на розвитку банківського сектора.

В умовах існуючих диспропорцій страхові компанії мають проблеми як щодо формування капіталу, так і щодо його розміщення. Так, страховій компанії важко отримати кошти для розвитку з фондового ринку або розмістити кошти клієнтів в фінансових інструментах, інших ніж банківські депозити.

Дуже багато питань виникає до державного нагляду за фінансовим сектором. Так, ще за наслідками кризи 2008-2009 років було зрозуміло, що одним з головних факторів нестабільності страхових компаній є низька якість активів страховиків [6, с. 524]. Але реагування на це було дуже повільним і сформувалося лише на сучасному етапі, під час сьогоднішньої кризи, та відобразилося в прийнятті Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика [7] та Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика [8].

На даному етапі, попри задекларований підхід до інтеграції України в Європейський Союз, практична робота щодо уніфікації підходів до оцінки платоспроможності страхових компаній не проводиться [9, с. 10]. Можливі кроки впровадження в Україні європейської системи Solvency II блокуються неприйняттям змін до чинного українського законодавства. Проект Закону України «Про страхування», який враховує концепцію Solvency II в оцінці платоспроможності страхових компаній, знаходиться на розгляді в Верховній Раді вже майже десять років. Отже, нормативно-правова складова фінансово-економічного середовища не сприяє формуванню необхідних передумов для формування системи платоспроможності страховиків в Україні.

Проблеми в управлінні капіталом компаній можна поділити на зовнішні (об'єктивні) і внутрішні (суб'єктивні) [10, с. 76]. Недосконалість нормативно-правового забезпечення, низький платоспроможний попит на страхові послуги, недостатня розвиненість фінансового ринку для залучення страховиками фінансових ресурсів та обмеження в розміщенні коштів клієнтів – це проблеми зовнішні, на які менеджмент компанії не має впливу. Натомість застарілі підходи в маркетинговій сфері, в сфері інвестування коштів, ігнорування нових викликів та тенденцій в економіці – це проблеми внутрішні. Їх виправлення є компетенцією менеджменту страховиків.

Залучення фінансових ресурсів на найвигідніших умовах для забезпечення прибутковості та зростання компаній можливе лише за максимального й комплексного врахування впливу факторів, що генеруються зовнішнім і внутрішнім середовищами, на мобілізацію капіталу страхової компанії [11, с. 217]. Страховикам варто більше уваги приділяти факторам фінансово-економічного середовища, розділивши їх на

внутрішні та зовнішні та застосувавши елементи стратегічного аналізу та управління. В першу чергу, йдеться про найбільш відомі методи SWOT та PEST-аналізу з їх пристосуванням до специфіки страхової діяльності.

Варто зауважити, що застосування на практиці SWOT-аналізу й прогнозування тенденцій у середовищі функціонування страхових компаній має низку переваг і недоліків, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги й недоліки використання SWOT-аналізу для вибору стратегії формування капіталу страхових компаній

Переваги	Недоліки
Комплексна систематизація інформації про чинники, що мають істотний вплив на можливості мобілізації капіталу страхових компаній. Врахування конкурентної ситуації на страховому ринку та оцінка можливостей, що сформовані зараз на ринку капіталу.	Відбір чинників, котрі є сильними й слабкими сторонами страхової компанії та оцінка їх важливості є суб'єктивними, оскільки залежать від особливостей сприйняття їх впливу на процес формування капіталу топ-менеджерами. Може йтися про елементарні помилки, низьку кваліфікацію осіб, які приймають рішення.
Оцінка перспектив та вибір стратегічних пріоритетів у формуванні капіталу страхових компаній з врахуванням внутрішніх можливостей компанії, ситуації ззовні, доступності для страховика зовнішніх фінансових вливань з боку засновників (особливо, коли засновниками виступають міжнародні страхові групи). Проведення SWOT-аналізу дозволяє коригувати фінансову стратегію страхової компанії щодо формування капіталу.	Висока ймовірність неправильного віднесення окремих чинників впливу на формування капіталу до однієї з груп (в умовах динамічних змін чинники зовнішнього середовища, що були загрозами, можуть стати можливостями, й навпаки). Наприклад, прогалини в медичній і пенсійній реформах можуть сприйматися страховиками як шанс збільшити в майбутньому продаж страхових послуг в цих сегментах.
Перманентна діагностика слабких сторін та конкурентних переваг компанії на ринку капіталу, що стимулює менеджмент працювати ефективніше. За допомогою побудови і коригування матриці SWOT- аналізу коригуються рішення щодо структури джерел фінансування діяльності компанії.	Необхідність періодичного перегляду обраних чинників, що враховуються в матриці SWOT-аналізу, для практичного використання цього інструмента стратегічного управління може бути некорисною, якщо у компанії відсутня технічна можливість обробки великих масивів інформації і проведення моделювання ситуацій.

Алгоритм SWOT-аналізу для оцінки впливу економічного середовища на залучення фінансування страхової компанії зображено на рис. 1.

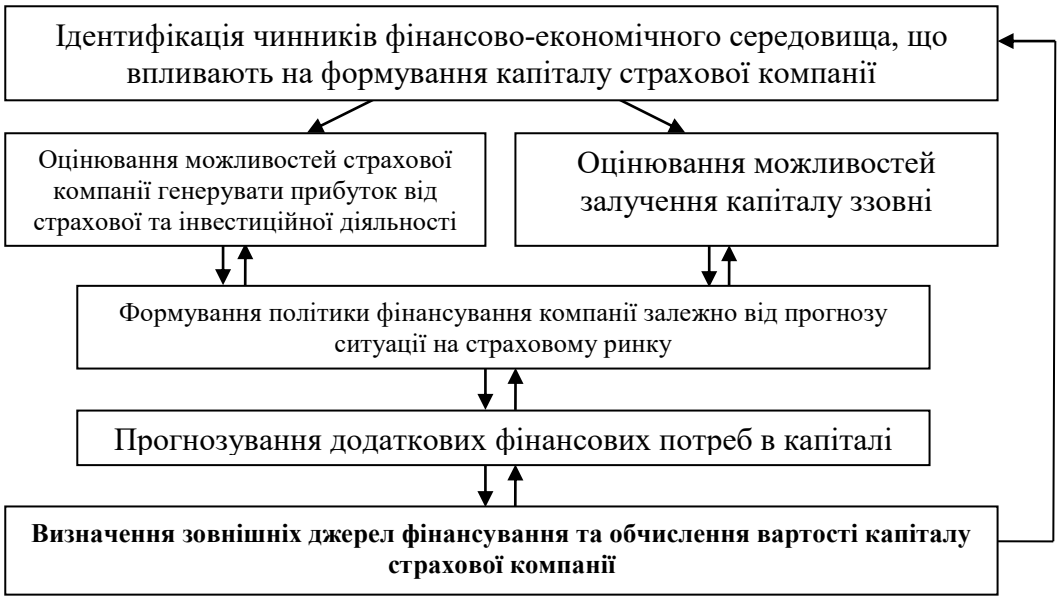


Рис. 1. Алгоритм SWOT-аналізу формування капіталу страхової компанії

Проведений авторами аналіз показує, що зовнішні чинники найближчим часом будуть визначальними при формуванні стратегій страхових компаній в питаннях залучення капіталу.

Найпоширенішим у науковій літературі підходом до оцінки впливу зовнішнього середовища діяльності компанії є PEST-аналіз (дослідження чотирьох груп факторів: *p* — policy, *e*— economy, *s* — society, *t* — technology) [12, с. 109]. У табл. 2 наведено основні фактори зовнішнього середовища, які впливають на залучення страховими компаніями фінансових ресурсів.

Таблиця 2

PEST-аналіз зовнішнього середовища, в якому функціонують страхові компанії, і яке впливає на залучення ними фінансових ресурсів

Можливості зовнішнього середовища		Загрози зовнішнього середовища
P	**Політичні чинники**	
Страховий ринок є менш політизованим за банківський (окремі банки і банківські групи пов'язують з партійно-олігархічними проектами чого не спостерігається на страховому ринку). Поступове формування громадського суспільства, що підвищує вимоги до прозорості функціонування фінансових інституцій.		Непередбачуваність політичних змін на міжнародному рівні. Згортання глобалізаційних процесів, відродження торгівельних війн (між США та Китаєм, між США та Канадою, між США та ЄС тощо). Зростання настроїв протекціонізму. Постійна ескалація насильства і ворожнечі з боку Російської Федерації. Загроза розколу в стані західних демократій (особливо між США і ЄС). Виникнення нових точок міжнародної напруженості, зростання загроз з боку ісламського фундаменталізму. Ризики, що пов'язані з виборами в Україні в 2019 році.
E	**Економічні чинники**	
Сприятлива для мобілізації капіталу та економічного розвитку компаній фаза ділового циклу світової економіки. Стабільна й прогнозована кон'юнктура міжнародного ринку капіталу. Передбачувана економічна ситуація в країнах донорах капіталу, зокрема стабільні податкова й грошово-кредитна політики. Зростання попиту на страхові послуги в умовах зменшення позицій соціального захисту (в сфері медичного обслуговування та пенсійного забезпечення).		Загрози пов'язані з можливістю виникнення нової глобальної кризи (через борги небанківських фінансових установ США та проблемами найбільших економік азійського регіону). Можливість виникнення рецесії в країнах ЄС через старіння населення і зменшення платоспроможного попиту. Збереження негативного ставлення до України через низький рівень інвестиційної привабливості та збереження корупційної складової в економіці.
S	**Соціальні чинники**	
Зростання рівня страхової культури та фінансової грамотності населення. Узгодженість етичних принципів ведення бізнесу та ділового менталітету партнерів із різних країн. Зростання потреби в страховому захисті через суттєве зменшення соціального захисту населення з боку держави. Отримання багатьма громадянами спеціальної економічної освіти.		Зменшення реальних доходів населення і відповідно зменшення можливостей придбавати страховий захист. Зростання безробіття та відтік працездатного населення за кордон і відповідно придбання страхового захисту за кордоном. Останнє особливо стосується медичного страхування та страхування життя.
T	**Технологічні чинники**	
Висока якість програмно-технічного забезпечення процесу мобілізації капіталу на міжнародному ринку капіталу. Наявність необхідної інформації щодо можливостей залучення капіталу за кордоном з використанням різного роду схем (традиційних та таких, що враховують специфіку страхової діяльності, коли в формуванні капіталу страховика приймають участь перестрахові компанії).		Неможливість акумуляції фінансування за кордоном через неузгодженість роботи програмного забезпечення та низький рівень розвитку інформаційних технологій в Україні. Несвоєчасність і обмеженість інформаційного забезпечення щодо функціонування міжнародного ринку капіталу, зокрема зарубіжних фондових бірж. Зовнішні ризики, серед яких варто виділити військову загрозу, не сприяють довгостроковим інвестиціям в страховий сектор, а саме такі інвестиції потрібні для розробки технологічного середовища сучасних страхових послуг.

Проведення аналізу за SWOT та PEST-аналізу розширює можливості для моделювання ситуацій в сфері формування капіталу страховиків, оцінки потреби в капіталі для реалізації інвестиційних проектів в страховій діяльності, визначенні доступних джерел для формування капіталу.

Висновки. Проведена робота дозволяє зробити ряд висновків: фінансово-економічне середовище в цілому є несприятливим для залучення страховими компаніями капіталу ззовні. Позитивних змін не можна очікувати в найближчий перспективі. Основними негативними чинниками є військова загроза, нестабільна ситуація в державних фінансах, негативні очікування економічних суб'єктів, вибори, що мають відбутися в 2019 році; SWOT-аналіз надає можливість страховикам виділити свої сильні і слабкі сторони, формувати стратегію управління капіталом. Проведення аналітичних дій за допомогою методів SWOT-аналізу на прикладі найбільш відомих українських страховиків дозволяє сформувати висновок про те, що найбільш вигідною стратегією формування капіталу на найближчу перспективу є стратегія самофінансування (реінвестування прибутку). Ця стратегія, з одного боку, зменшує вплив ризиків на діяльність страховика на сучасному етапі, а, з іншого боку, формує позитивний імідж для інвесторів, і сприятиме залученню капіталу ззовні в наступних періодах; проведення PEST-аналізу вказує, що на сучасному етапі страховикам не треба покладатися на зовнішні вливання коштів. Негативні чинники зовнішнього середовища переважають позитивні. Існує велика імовірність того, що така ситуація зберігатиметься в найближчі два-три роки.

Література

1. Кількість банків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018

2. Статистика страхового ринку України в 2017 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://forinsurer.com/news

3. Страховий менеджмент : підручник / [С.С. Осадець, О.В. Мурашко, В.М. Фурман та ін.] ; за наук. ред. С.С. Осадця. – К. : КНЕУ, 2011. – 333 с.

4. Рендал Р. Сучасна теорія грошей / Рей Рендал ; пер. з англ. Олександр Вальчишен Анастасія Бузинник, Євгенія Гагаркіна, Валентина Кальонова, Олександра Сосновська. – К. : Наш формат, 2017. – 480 с.

5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України : постанова правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15

6. Супрун Н.В. Оцінка процесу капіталізації українських страхових компаній / Н.В. Супрун // Наукові записки. Серія "Економіка" : збірник наукових праць. – Острог : Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2011. – Випуск 18. – С. 519–528

7. Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативно-правових актів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] : розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні № 396 від 23.02.2016. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16

8. Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика [Електронний ресурс] : розпорядження Національної комісії що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні № 850 від 07.06.2018. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18

9. Гаманкова О. Страховий ринок України в глобальному страховому просторі / О. Гаманкова // Страхова справа. – 2012. – № 2(46). – С. 8–12.

10. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства : навч. посіб. / Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.

11. Супрун А.А. Страховий менеджмент : навч. посібник / Супрун А.А., Супрун Н.В. – Львів : Магнолія 2006, 2011. – 301 с.

12. Барилюк І.В. Діагностика впливу факторів економічного середовища на формування фінансового капіталу компаній / І.В. Барилюк, М.В. Рубаха // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 104–117.

References

1. Kilkist bankiv v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018

2. Statystyka strakhovoho rynku Ukrainy v 2017 hodu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://forinsurer.com/news

3. Strakhovyi menedzhment : pidruchnyk / [S.S. Osadets, O.V. Murashko, V.M. Furman ta in.] ; za nauk. red. S.S. Osadtsia. – K. : KNEU, 2011. – 333 s.

4. Rendal R. Suchasna teoriia hroshei / Rei Rendal ; per. z anhl. Oleksandr Valchyshen Anastasiia Buzynnyk, Yevheniia Haharkina, Valentyna Kalonova, Oleksandra Sosnovska. – K. : Nash format, 2017. – 480 s.

5. Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy : postanova pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 18 chervnia 2015 roku № 391 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15

6. Suprun N.V. Otsinka protsesu kapitalizatsii ukrainskykh strakhovykh kompanii / N.V. Suprun // Naukovi zapysky. Seriia "Ekonomika" : zbirnyk naukovykh prats. – Ostroh : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia", 2011. – Vypusk 18. – S. 519–528

7. Polozhennia pro oboviazkovi kryterii ta normatyvy dostatnosti, dyversyfikovanosti ta yakosti aktyviv strakhovyka ta vyznannia takymy, shcho vtratyly chynnist, deiakykh normatyvno-pravovykh aktiv Derzhavnoi komisii z rehuliuvannia rynkiv finansovykh posluh Ukrainy [Elektronnyi resurs] : rozporiadzhennia Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh v Ukraini № 396 vid 23.02.2016. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16

8. Polozhennia pro oboviazkovi kryterii i normatyvy dostatnosti kapitalu ta platospromozhnosti, likvidnosti, prybutkovosti, yakosti aktyviv ta ryzykovosti operatsii strakhovyka [Elektronnyi resurs] : rozporiadzhennia Natsionalnoi komisii shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuvannia u sferi rynkiv finansovykh posluh v Ukraini № 850 vid 07.06.2018. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18

9. Hamankova O. Strakhovyi rynok Ukrainy v hlobalnomu strakhovomu prostori / O. Hamankova // Strakhova sprava. – 2012. – № 2(46). – S. 8–12.

10. Shvydanenko H.O. Upravlinnia kapitalom pidpryiemstva : navch. posib. / Shvydanenko H.O., Shevchuk N.V. – K. : KNEU, 2007. – 440 s.

11. Suprun A.A. Strakhovyi menedzhment : navch. posibnyk / Suprun A.A., Suprun N.V. – Lviv : Mahnoliia 2006, 2011. – 301 s.

12. Baryliuk I.V. Diahnostyka vplyvu faktoriv ekonomichnoho seredovyshcha na formuvannia finansovoho kapitalu kompanii / I.V. Baryliuk, M.V. Rubakha // Finansy Ukrainy. – 2013. – № 9. – S. 104–117.

Рецензія/Peer review : 17.08.2018
Надрукована/Printed : 04.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 658.8:339.138
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-227-231

КОБЕЦЬ Д. Л.
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТУ НА ЗАСАДАХ МАРЖИНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

В статті розглядається бюджет маркетингу та його специфічні особливості. Досліджуються фактори, що впливають на бюджет маркетингу. Проаналізовано методи визначення бюджету маркетингу. Основну увагу приділено маржинальному підходу. Наведено конкретний приклад застосування маржинального підходу до визначення бюджету маркетингових заходів на підприємстві.

Ключові слова: маркетинг, витрати, маржинальний підхід, собівартість, постійні витрати, змінні витрати, маржинальний прибуток.

KOBETS D.
Khmelnytsky National University

FORMATION OF MARKETING BUDGET ON THE BASIS OF THE MARGINAL APPROACH

Modern enterprise in the context of globalization should maintain competitiveness. Best value for money is the task of enterprise. One way to improve income is to reduce cost. One of the important items of expenditure is the marketing cost. As the main goal of building the marketing budget can be identified distribution of resources in a manner, so that were used opportunities to achieve financial challenges.

Purpose of article is to identify marketing budget, establishment of factors affecting on it, form the budget of marketing activities based on marginal approach. Marketing budget allows to analyse the level of planned and actually received income from marketing activities, planned and actually invested funds in holding marketing activities of enterprise based on the analysis predict, sum up, develop the marketing plan and schedule investments in marketing for subsequent periods.

Funds for all these activities have to involve from the profits. However, without expenditure on marketing it would be hardly possible in the modern conditions realize sufficient number of product, in order to recoup spending on research work and other cost, related to the production without talking about making a profit. Therefore, funding for marketing - this decision of task with many variables, which impact usually can not be calculated accurately. The variables' impact usually has non-linear nature and should be defined empirically.

Major challenge in policy formulation of enterprise development is to identify the value of marketing budget. Formation of plan of marketing plan - rather complicated process, which is in the area of responsibility of enterprise leadership. Formulation of marketing budget is used to determine current state of enterprise, identify the course of its development and ways to archive the objectives.

There are some of the factors which affect on marketing budget: the duration of company's activities, the scale of enterprise activity, applied types of advertising, desired effect of marketing investments, the level of train specialists in marketing.

There are a variety of methods to determining marketing budget. Te most appropriate we consider the method of marginal income, which implies recourse to previous experience. In the article is considered in context the method of marginal approach in the budget planning of marketing.

Marketing without the budget - this is the temporary and forced action cause of lack of necessary funds in the vast majority of cases. Begin to develop the business without budget marketing, provided by using of non-traditional methods and ultra-modern resources. However, in the future it is just necessary to form marketing budget.

Keywords: marketing, expense, marginal approach, cost, fixed costs, variable cost, marginal profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасному підприємству в умовах глобалізації необхідно підтримувати конкурентоспроможність. Основною метою підприємства є прибуток, для отримання якого йому необхідно створити товар, що максимально задовольняє покупця. Оптимальне поєднання ціни та якості і є завданням підприємства. Пошук балансу між витратами і доходами суттєво впливає на успішне існування підприємства. Одним із шляхів підвищення доходів є зниження витрат. Зважаючи на обмеженість ресурсів, стає питання про найбільш раціональний та ефективний їх розподіл. Однією з важливих статей витрат є витрати на маркетинг. Бюджет маркетингу дозволяє виділити готові і другорядні задачі і стратегії у сфері маркетингу, грамотно використати ресурси і якісно виконувати адміністративні функції. В якості головної мети формування бюджет маркетингу можна визначити розподіл ресурсів таким чином, щоб були використані всі можливості для досягнення фінансових задач.

Аналіз останні досліджень та публікацій. Питання формування витрат на маркетинг розглядаються в наукових працях вітчизняних та іноземних науковців: Р.Б. Бэрона, А.В. Войчака, С.В. Ковальчук, Ф. Котлера, Дж. Ленсколда, А.Ф. Павленка, Т.А. Примака, Я.А. Полякова, Дж.З. Сіссорса та ін. Питанням маржинального підходу до прогнозування витрат та результатів діяльності підприємства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених: В.Г. Андрійчука, В.П Галушко, О.О. Орлова, Є.Г. Рясних, М.Г. Чумаченко та ін. На сьогодні залишаються відкритими питання використання маржинального підходу при плануванні маркетингових заходів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення бюджету маркетингу, встановлення чинників, що на нього впливають, формування бюджету маркетингових заходів на основі маржинального підходу.

Виклад основного матеріалу. Бюджет маркетингу – фінансовий план маркетингу, що містить дані про витрати підприємства на маркетингову діяльність і доходи від маркетингових заходів. Бюджет маркетингу – це витрати на маркетингові дослідження ринків (кон'юнктурні, середньо- та довгострокові), на забезпечення конкурентоспроможності товарів, на інформаційний зв'язок з покупцями – рекламу, стимулювання збуту, виставки, ярмарки, організацію товарообігу та збут. Бюджет маркетингу дозволяє аналізувати рівень запланованих і фактично отриманих доходів від маркетингової діяльності, запланованих і фактично вкладених коштів в проведення маркетингових заходів підприємства, на основі аналізу прогнозувати, підводити підсумки, розробляти план маркетингу і планувати інвестиції в маркетинг на наступні періоди.

Кошти на всі ці заходи доводиться залучати з прибутку, який без таких витрат був би значно більшим. Проте, з іншого боку, без витрат на маркетинг навряд чи було б можливим за сучасних умов реалізувати достатню кількість товару, щоб окупити витрати на дослідні роботи та інші витрати, пов'язані з виробництвом, вже не кажучи про отримання прибутку. Тому виділення коштів на маркетинг – це розв'язання оптимізаційної задачі з багатьма змінними, вплив яких зазвичай не піддається точному обчисленню, тобто задачі суто прогнозної. Вплив змінних зазвичай має нелінійний характер і повинен визначатись емпіричним шляхом.

Можна виділити ряд специфічних особливостей бюджету маркетингу:

- може формуватись як на часовий проміжок, так і на конкретний захід;
- за витрати приймаються витрати підприємства на проведення різних маркетингових компаній;
- в якості доходів зараховуються результати якісного і кількісного характеру, що визначають результативність маркетингових заходів.

На формування бюджету маркетингу впливає ряд факторів:

- економічний розвиток держави (планова економіка – мінімально, ринкова – до 30% обсягу збуту);
- галузева приналежність (від 0,6% обсягу продажу м'ясних продуктів до 70% – косметики);
- розмір підприємства, його положення і претензій на ринку (якщо не намагатись наздогнати і перегнати лідера, то можна скористатись його досягненнями по охопленню ринку без значних витрат);
- вид продукції і її новизна;
- освоєність ринку;
- специфіка стратегії розвитку підприємства і значення власного авторитету;
- рівень конкуренції на ринку.

Формування плану бюджету маркетингу – досить складний процес, що знаходиться у зоні відповідальності керівництва підприємства. В бюджет маркетингу входять витрати за такими напрямками роботи підприємства:

- вивчення і оцінка стану певних ринкових ніш, яке може бути кон'юнктурним, середньо- або довгостроковим;
- гарантоване збереження високої конкурентоспроможності товарів;
- забезпечення ефективного просування продукції;
- здійснення інформаційних комунікацій між підприємством і його клієнтами за допомогою реклами, різних способів дієвого стимулювання реалізації продукції, проведення різноманітних маркетингових заходів;
- створення мережі для реалізації товарів.

Планування бюджету маркетингу забезпечує успішний розвиток підприємства при інтенсивному розвитку ринку. За допомогою бюджету маркетингу можливо реалізувати більшу кількість товару і перекрити всі витрати, що стосуються, перш за все, виробничої та аналітичної сфери, одночасно отримавши більший прибуток.

Досить часто маркетингові витрати не завжди сприймаються як інвестиції в залучення або утримання клієнтів. Це відбувається тому, що маркетологи не можуть представити керівництву повного і якісного проекту розвитку.

Одним з найважливіших завдань в розробці політики розвитку підприємства є визначення величини бюджету маркетингу. Це означає, що бюджет включає в себе не тільки рекламні витрати, але і витрати, пов'язані з вивченням ситуації на ринку, оформленням символіки бренду, менеджментом по роботі з клієнтами та іншими акціями.

Варто зауважити, що складання бюджету маркетингу використовується для з'ясування поточного стану підприємства, визначення курсу його розвитку і способів досягнення намічених цілей. План бюджету маркетингу є ключовим з точки зору організації роботи підприємства задля отримання доходу. Отже, бюджет маркетингу визначає всі інші види діяльності підприємства.

Які ж чинники впливають на бюджет маркетингу?

1. Тривалість діяльності підприємства. Починаючому бізнесу потрібно набагато більше коштів для розвитку, ніж такому, що вже впевнено стоїть на ногах. Саме тому молодим фірмам необхідно вкладати левову частку оборотних коштів у маркетинговий бюджет, часто поглинаючи весь оборот.

Фірми, що мають певний стаж роботи – їх продукція вже, як правило, знайома покупцям. Це дозволяє формувати бюджет маркетингу в розмірі 20% від всього прибутку організації, не завдаючи шкоди її роботі.

Підприємству, яке існує на ринку не одне десятиліття, досить виділяти кошти тільки на підтримку власного авторитету і акції, що нагадують покупцям про бренд. Розмір маркетингового бюджету в такому випадку буде коливатися в межах 3-5% від оборотних коштів, що дозволить підприємству відчувати себе досить комфортно.

2. Масштаб діяльності підприємства.Підприємство, яке працює лише у своєму регіоні витрачає на маркетинг значно менше, ніж всесвітньо відомі бренди, які працюють на всіх континентах. Проте і отриманий прибуток буде суттєво різнитись.

3. Застосовувані види реклами. До реклами теж можна підійти по-різному, наприклад, зайняти найкращий час в ефірі загальнонаціонального каналу на телебаченні або ж дати невеличке оголошення на сторінках локального друкованого видання. Результати цих підходів будуть відрізнятися так само, як і аудиторія. При виборі видів реклами важливо чітко визначити цільову аудиторію і бажаний результат.

4. Бажаний ефект маркетингових вкладень. Згідно статистичних даних, рекламні заходи приносять результат приблизно лише в 1% випадків. Провівши найпростіші розрахунки, можна зрозуміти, що з сотні, які отримали інформацію, в фірму звернеться лише одна людина. Розуміння цього дозволить з легкістю розрахувати обсяг коштів, який необхідно вкласти в рекламну акцію.

5. Рівень підготовки фахівців з маркетингу. Підбираючи маркетолога, варто розуміти, що є такі «професіонали», які будуть створювати грандіозні проекти, витрачати значні суми, при цьому, не досягаючи ніякого результату і звинувачуючи всіх і вся в невдачах. Проте є і більш дорогі, але разом з тим і набагато більш компетентні фахівці, які зможуть домогтися високих результатів при мінімальних витратах. Кого з цих фахівців наймати, вирішувати тільки керівнику.

При розрахунку маркетингового бюджету використовують такі методики, як:

- «Знизу-вгору»: бюджет розробляється рядовим керівником, після чого відправляється на затвердження керівникам більш високого рівня;
- «Знизу-вгору / зверху вниз»: пропозиції рядових керівників перед затвердженням перевіряються і виправляються керівниками вищої ланки;
- «Зверху вниз / знизу-вгору»: нормативні обмеження бюджету вводить вище керівництво, після чого постатейні бюджети передаються адміністраторам.

Методи визначення бюджету маркетингу:

1. Фінансування «від можливостей». З даним методом стикалися ті, хто працював, керуючись чітким наказом «згори». На даному етапі цей підхід використовується на підприємствах, які роблять акцент на виробництві, а не на продажах і маркетингу. У зв'язку з цим бюджет маркетингу досить малий – в нього входить те, що залишилося після задоволення виробничих потреб (залишковий метод). Переваги методу в тому, що на підприємстві не виникає суперечностей з розподілом коштів на маркетинг і виробничі потреби, через пріоритетності останніх за замовчуванням. До недоліків варто віднести хаотичне виділення різних сум на маркетингову діяльність, що не дозволяє займатися плануванням на довгострокову перспективу.

2. Прейскурантний метод. Прейскурантний метод передбачає розробку плану бюджету маркетингу на підставі відомостей про очікувані обсяги продажів, загальні витрати і нормативи цільового прибутку. Ф.Котлер назвав даний метод «плануванням на підставі показників цільового прибутку», проте, насправді, тут також діє залишковий принцип фінансування. Маркетинговий бюджет виглядає як різниця між валовим прибутком і сумою цільової прибутку. Певні сумніви щодо застосування цього методу на практиці викликає і той факт, що в цьому випадку маркетингові витрати приписуються до розподілу прибутку при тому, що як мінімум певна їх частина складає собівартість продукції.

3. Метод «фіксованого відсотка». Даний метод базується на відрахуванні певної частини від минулого (в кращому випадку – від очікуваного) обсягу продажів. Метод зовсім нескладний у застосуванні, завдяки чому його часто беруть на озброєння підприємства з великою кількістю відділень для розрахунку бюджету кожного зі своїх департаментів. Однак фахівці називають цей метод алогічним, оскільки він встановлює залежність маркетингу (причини) від обсягу збуту (наслідку). Позитивна динаміка при використанні такого методу можлива тільки за умови, що маркетинговий розвиток на попередніх етапах був успішним. В іншому випадку розмір маркетингового бюджету буде скорочуватися, і компанія зайде в глухий кут.

Зазвичай даний метод застосовують як допоміжний, коли потрібно розподілити маркетингові суми за конкретними напрямами діяльності (наприклад, на рекламу, стимулювання продажів, аналіз ефективності тощо). Серед мінусів методу можна відзначити те, що він не дозволяє провести кардинальні зміни в роботі компанії і є досить суб'єктивним, оскільки розмір відсотка визначається рішенням керівництва без належної аргументації.

4. Метод відповідності конкурентові. Застосування даного методу можливе тільки за дотримання ряду специфічних умов:

- потрібна наявність конкуруючого підприємства, схожого за задіяними ресурсами, сфері інтересів і положенню на ринку;
- необхідно хоча б приблизно обчислити величину його маркетингового бюджету з урахуванням розбивки на окремі статті витрат, що є досить проблематично. Так, для отримання об’єктивних даних про витрати конкурента по якомусь конкретному напрямку необхідно мати власну економічну розвідку.

Варто пам'ятати, що залежність між витратами і результатами не є лінійною, а конкурент може мати

більший досвід роботи на ринку і вже досягти поставлених нами цілей. Також не можна бути до кінця впевненим в тому, що конкурент обрав оптимальну стратегію розвитку і працює на реалізацію тих цілей, які ми йому приписали.

Основним мінусом методу варто назвати настання моменту, коли наслідування стане неможливим, а в деяких випадках навіть збитковим для власного розвитку.

5. Метод максимальних витрат. Відповідно до цього методу, на маркетинг необхідно витрачати якомога більше коштів. Однак при очевидних плюсах даний метод виключає способи оптимізації роботи компанії. Також відомі випадки, коли через затримку у часі між витрачанням коштів і досягненням цілей у підприємства виникали серйозні фінансові проблеми, в результаті чого воно втрачала свої маркетингові позиції.

6. Метод «мета – завдання». Застосування цього методу вимагає, щоб кожен маркетинговий захід було спрямовано на вирішення конкретних цілей діяльності і відповідав запланованим результатам на шляху до вирішення поставлених завдань. Для того, щоб використання методу не викликало проблем, цілі підприємства чітко розмежовуються, діляться на часові проміжки і рівні досягнень, які включають в себе розгалуження ринку. Також при реалізації методу застосовується весь набір інструментів маркетингу. Метод «мета-завдання» найкращим чином підходить для короткострокового планування. Якщо використовувати його для планування на довгострокову перспективу, то він перетворюється в метод фінансування «від можливостей».

7. Метод «маржинального доходу». Цей метод передбачає звернення до попередня досвіду. Проте оперує більш конкретними величинами, ніж обсяги продажів – наприклад, нелінійною фактичною пропорцією між змінними і маркетинговими витратами. Поєднання різних варіантів допомагає виявити ідеальний показник. Інвестиції при такому методі спрямовані на найбільш прибуткові напрямки та заходи. Також при використанні методу «маржинального підходу» ведуться серйозні дослідницькі та експертні роботи. Даний метод можна застосовувати одночасно з методом «мета-завдання». Також він приводить до балансу методу максимальних витрат.

8. Метод обліку програми маркетингу. Цей метод заснований на двох попередніх – «мета – завдання» и методі «маржинального доходу». Можна сказати, що метод обліку програми маркетингу на зразок функціонально-вартісного дослідження, спрямований на реалізацію питань комерційної торгівлі, цілей и завдань в порівнянні з витратами в умовах існування інших варіантів поєднання маркетингових інструментів.

Розглянемо на конкретному прикладі метод маржинального підходу в плануванні бюджету маркетингу.

Уявімо ситуацію, коли підприємству необхідно розширити ринок збуту за допомогою проведення маркетингових заходів. За прогнозами маркетологів даний захід забезпечить зростання обсягу продажів на 10%, в результаті чого може бути отримано приріст прибутку. Чи варто збільшити маркетингові витрати? Чи зможе підприємство в даному випадку покрити додаткові витрати сумою виручки і при цьому збільшити прибуток? Для обґрунтованості доцільності рішення приймемо пропорційно зростанню обсягу збуту збільшення змінних витрат, а витрати на маркетинг віднесемо до постійних витрат. Вихідні дані наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для вирішення завдання щодо обґрунтування витрат на маркетинг

Показники	Значення, тис. грн.
1. Виручка від реалізації	475,2
2. Змінні витрати	248,4
3. Прибуток від реалізації	94,5

На підприємстві будь-які маркетингові заходи – додаткові витрати. І тому керівництво при ухваленні управлінських рішень задається наступним питанням: чи потрібно схвалювати витрати на проведення маркетингових досліджень? Із застосуванням методики маржинального аналізу можна розрахувати майбутню (плановану) величину допустимих витрат на маркетингові заходи, тобто ту величину зростаючих витрат, які б зберегли прибуток на раніше існуючому рівні.

Використовуючи вихідні дані, визначимо поточне значення категорій маржинального доходу (таблиця 2).

Таблиця 2

Вихідні значення категорій маржинального доходу

Показники	Значення, тис. грн.
1. Виручка від реалізації	475,2
2. Собівартість, в т.ч. – постійні витрати – змінні витрати	380,7 132,3 248,4
3. Маржинальний прибуток	226,8
4. Прибуток від реалізації	94,5

Отже, як видно з таблиці 2, виручка від реалізації продукції на підприємстві склала 475,2 тис. грн. Собівартість продукції дорівнює 380,7 тис. грн (з них 34,8% і 65,2% припадають на постійні і змінні витрати відповідно). Коефіцієнт валової маржі становить 0,477 (226,8/475,2 тис. грн). Чистий прибуток як найважливіший показник фінансово-господарської діяльності підприємства в абсолютному значенні

дорівнює 94,5 тис. грн, рентабельність продажів – 19,89% (94,5/475,2 * 100%), рентабельність реалізованої продукції – 24,82% (94,5/380,7 * 100%). Таким чином, дане підприємство функціонує досить успішно. У перспективі необхідно визначити раціональність збільшення витрат (максимальне значення), в першу чергу, для збереження існуючого рівня прибутку в 94,5 тис. грн. Припустимо, що маркетингові заходи збільшать виручку від реалізації продукції на 10%. Визначимо граничну величину витрат на маркетинг. Результати розрахунків за заходами зведемо в таблицю 3.

Таблиця 3

Прогноз гранично допустимих витрат на здійснення маркетингових заходів при зростанні виручки на 10%.

Показники	Значення поточного періоду, тис. грн.	Прогнозні значення	
		тис. грн.	темп приросту, %
1. Виручка від реалізації, тис. грн.	475,2	522,72	110
2. Собівартість, тис грн., в т.ч. – постійні витрати, тис. грн. – змінні витрати, тис. грн.	380,7 132,3 248,4	428,22 154,98 273,24	112,48 117,14 110
3. Маржинальний прибуток, тис. грн.	226,8	249,48	110
4. Прибуток від реалізації, тис. грн.	94,5	94,5	100

Змінні витрати збільшуються на 10% пропорційно зростанню виручки від реалізації продукції з 248,4 до 273,24 тис. грн. Отже, маржинальний прибуток буде дорівнювати 249,48 тис. грн (522,72 – 273,24). Темп зростання виручки від реалізації склав 110% (522,72/475,2 * 100%). При незмінній величині прибутку сума постійних витрат буде дорівнює 154,98 тис. грн (249,48 – 94,5). Величина собівартості – 428,22 тис. грн (з них 36,19 і 63,81% припадає на постійні і змінні витрати відповідно, тобто видно, що частка постійних витрат збільшилася на 1,39% в структурі собівартості продукції, а частка змінних, навпаки, скоротилася на цю ж величину). Зростання собівартості в прогнозному значенні по відношенню до звітного року дорівнює 112,5% (154,98/132,3 * 100%).

Отже, приймаючи рішення про додаткові витрати на виробництво продукції, варто враховувати, що зростання планованих витрат не повинні перевищувати 112,5% від рівня минулого періоду (428,22 – 380,7 тис. грн). При більшому зростанні собівартості в майбутньому прибуток підприємства буде зменшуватися, а при меншому – зростати. Таким чином, гранично допустима величина збільшення витрат на проведення маркетингових заходів дорівнює 154,98 тис. грн. При зростанні постійних витрат прибуток не змінюється і залишається на рівні попереднього періоду.

За допомогою методу маржинального аналізу підприємство змогло вирішити питання про вигідність підвищення продажів за допомогою проведення маркетингових заходів. Формуванням виробничої програми в умовах обмеженості того чи іншого ресурсу повинне займатися керівництво за допомогою принципу «максимальна валова маржа на фактор обмеження – максимальний прибуток».

Висновки. Чи можливо сформувати маркетинг без бюджету? Це питання найчастіше виникає у початківців або у сфері мікробізнесу, де бюджет досить малий або його зовсім немає.

Тут варто усвідомити, що маркетинг без бюджету – це тимчасова і вимушено міра у зв’язку з нестачею необхідних коштів в переважній більшості випадків. Починати розвивати бізнес без маркетингового бюджету можна за умови використання нетрадиційних методів і ультрасучасних засобів. Проте в перспективі сформувати маркетинговий бюджет просто необхідно.

Література

1. Как определить бюджет маркетинга: методы расчета и советы экспертов [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу : https://www.kom-dir.ru/article/2099-byudjet-marketinga.

2. Орлов О. А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях / О.А. Орлов, Е.Г. Рясных. – Київ : Освіта України, 2011. – 192 с.

3. Соломянюк Н. М. Концептуальні принципи формування витрат на маркетинг / Н. М. Соломянюк. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Випуск 5. Частина 3. – С. 53–56.

References

1. Kak opredelit byudjet marketinga: metodyi rascheta i sovetyi ekspertov [Elektronniy resurs]. – 2017. – Rejim dostupu : https://www.kom-dir.ru/article/2099-byudjet-marketinga.

2. Orlov O. A. Marjinalnaya pribyil v ekonomicheskih raschetah na promyishlennyih predpriyatiyah / O. A. Orlov, E. G. Ryasnyih. – Kyiv : Osvita Ukrainy, 2011. – 192 s.

3. Solomianiuk N. M. Kontseptualni pryntsypy formuvannia vytrat na marketynh / N. M. Solomianiuk. // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2014. – Vypusk 5. Chastyna 3. – S. 53–56.

Рецензія/Peer review : 27.07.2018
Надрукована/Printed : 06.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ковальчук С. В.

УДК 336.24
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-232-235

ПОПЛАВСЬКА О. В.,
ВАКУЛОВА В. О.
Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В статті розглянуто сутність поняття «митна безпека», визначено об'єкт митної безпеки та основні складові державної митної справи. Здійснено аналіз загроз митній безпеці держави та охарактеризовано етапи реалізації митної безпеки. Визначено основні напрями забезпечення митної безпеки України.

Ключові слова: митна безпека, митні інтереси, державна митна справа, загрози митній безпеці.

POPLAVSKA O.,
VAKULOVA V.
Khmelnytsky National University

THE DIRECTIONS FOR THE PROVISION OF CUSTOMS SECURITY OF UKRAINE

In the article we discussed the essence of the concept of "customs security", analyzes the approaches of scientists to the interpretation of this definition. We investigated the object of customs security is determined and the composition of customs interests, the protection of which guarantees the customs security of Ukraine. We considered the concept of "state customs" and analyzed the threats to the customs security of the state. We characterized sources of threats to customs security: the spontaneity of natural processes and phenomena; accident; collision of conflicting interests; probabilistic nature of scientific and technological progress; impossibility of unambiguous knowledge of the object, incompleteness and unreliability of information about it; imbalance of the main components of the economic and managerial mechanisms of the customs service, which is confirmed by frequent reorganizations of the system. We investigated the main indicators, on the basis of which the assessment of the level of customs security is carried out. We defined the main stages of the implementation of customs security: development and approval of customs policy in the field of customs security; development of the system of customs regulation; implementation of the system of customs regulation and its monitoring. We researched areas of customs security: the fight against corruption in the work of customs authorities; development of a global network of customs; better coordination of border management; realization of the electronic concept of "Single Customs Window"; establishment of partnership relations between customs authorities and subjects of foreign economic activity; introduction of modern methods and procedures in the work of customs authorities; improving the professionalism and culture of customs services.

Key words: customs security, customs interests, state customs, threats to customs security.

Постановка проблеми. Посилення міжнародного економічного співробітництва**,** активний розвиток ринкових відносин, активізація експортно-імпортних операцій та інтеграційних процесів супроводжуються загостренням економічної конкуренції на внутрішньому ринку. Водночас посилюється і негативний вплив зовнішніх чинників на митну безпеку України, зокрема зменшення суми митних платежів, що стягуються митними органами, збільшення кількості суб'єктів, що вчиняють порушення митних правил, зростання обсягів контрабандних товарів, що стягуються митними органами. За сучасних умов митна справа стає не лише інструментом зовнішньоекономічної діяльності, а й відіграє більш важливу роль, стаючи регулятором і засобом формування нових економічних відносин та зв'язків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності митної безпеки та її ролі як складової економічної безпеки держави присвячено велику кількість наукових праць таких вчених, як Брачук А.О., Вітер Д.В., Гавловська Н.І., Калініченко А.І., Левко М.М., Новосад І., Олексієнко Р.Ю., Пашко П.В., Попівняк О.І. та ін. Проте невирішеними залишаються питання, які потребують більш детального вивчення, зокрема визначення економічної суті митної безпеки та основних напрямів забезпечення митної безпеки України.

Метою статті є дослідження сутності поняття "митна безпека", її аналіз та структура, а також розробка напрямів забезпечення митної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Законодавче визначення митної безпеки закріплене ст. 6 Митного кодексу України, відповідно до якого митна безпека – це стан захищеності митних інтересів України [2]. На думку Левко М.М., під митною безпекою слід розуміти захищеність митних інтересів суб'єктів господарювання, держави та міжнародної спільноти, за якої забезпечуються сталий розвиток, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у митній сфері та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам, нейтралізація яких входить у компетенцію митних органів [1, с. 17].

Новосад І. трактує митну безпеку як стан захищеності економічних інтересів держави, який забезпечує у зовнішньому і внутрішньому вимірах незалежно від будь-яких загроз: переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів; здійснення митного регулювання, пов'язаного з установленням розмірів митних платежів та повнотою їх справляння; застосування митних процедур,

заходів митно-тарифного й нетарифного регулювання; боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил; виконання інших покладених на митні органи завдань [4, с. 148].

Отже, об'єктом митної безпеки, тобто тим, на захист чого вона спрямована, є митні інтереси держави. Митні інтереси України – це національні інтереси України, забезпечення та реалізація яких досягається шляхом здійснення державної митної справи. До митних інтересів, захист яких забезпечує митну безпеку України, доцільно віднести:

- створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзитові, прискорення товарообігу і пасажиропотоку через митний кордон;
- своєчасне й повне стягнення податків і митних зборів;
- ефективну організацію боротьби з порушеннями митних правил та їх запобігання;
- наближення митного законодавства до світових вимог, розвиток міжнародного співробітництва в царині митної справи;
- недопущення ввезення на територію держави неякісних товарів, використання і споживання яких становить небезпеку для здоров'я населення;
- недопущення ввезення продукції низького морально-етичного змісту, що пропагує міжнаціональні конфлікти, сепаратизм тощо [2].

Відповідно до ст. 7 Митного кодексу України державну митну справу становлять: порядок і умови переміщення товарів через митний кордон України; здійснення митного контролю та митного оформлення; застосування механізмів тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; справляння митних платежів; ведення митної статистики; обмін митною інформацією; ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності; здійснення відповідно до закону державного контролю нехарчової продукції при її ввезенні на митну територію України; запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил; організація і забезпечення діяльності органів доходів і зборів та інші заходи, спрямовані на реалізацію державної політики у сфері державної митної справи [2].

Будь-яка складова частина економічної безпеки держави характеризується такою категорією, як загрози державній безпеці. Митними загрозами є такі чинники, що створюють небезпеку у сфері митної діяльності. До джерел загроз митній безпеці відносять [3, с. 150]:

- спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха, які унеможливлюють належний перебіг процесів зовнішньоекономічних відносин;
- випадковість (наприклад, як чинник суб'єктивного неналежного здійснення митних процедур);
- зіткнення суперечливих інтересів (від воєн до конкуренції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності);
- імовірнісний характер науково-технічного прогресу з його впливом на сучасні технічні засоби митного контролю;
- неможливість однозначного пізнання об'єкта, неповнота й недостовірність інформації про нього;
- незбалансованість основних компонентів господарського та управлінського механізмів митної служби, що підтверджується частими реорганізаціями системи.

Головною метою митної безпеки можна вважати досягнення певного рівня ефективності та надійності митної системи завдяки продуктивному функціонуванню митних органів. Можна виділити наступні етапи реалізації митної безпеки (рис. 1):

1) формування та затвердження митної політики в галузі митної безпеки;
2) формування системи митного регулювання у взаємозв'язку з економічними інтересами і цілями держави, котрі впливають на визначення орієнтирів митного регулювання;
3) застосування обраних заходів щодо методів регулювання та контролю до товарів, що переміщуються через кордон;
4) моніторинг системи митного регулювання [4, с. 149].

Оцінка рівня митної безпеки України здійснюється на основі наступних показників: обсяг імпорту на одну посадову особу митних органів; середня кількість декларацій, оформлених однією посадовою особою; середня кількість декларацій, оформлених однією посадовою особою в день; середня кількість годин на оформлення декларації; митні платежі до бюджету; середньоденні надходження митних платежів; сума митних платежів на одну посадову особу; видатки з Державного бюджету на утримання митної служби; видатки з Державного бюджету у розрахунку на одну посадову особу; коефіцієнт окупності витрат держави [3, с. 178].

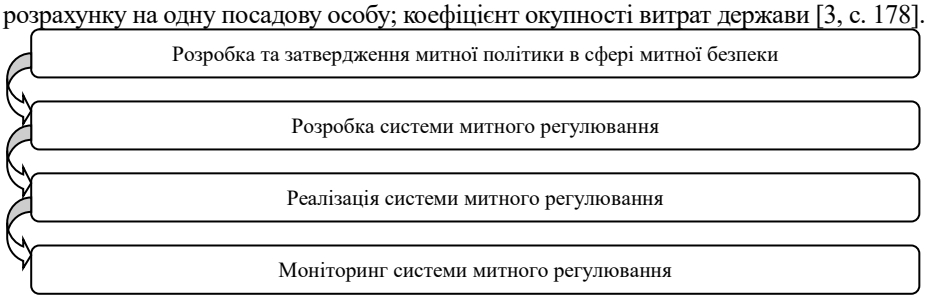


Рис. 1. Етапи реалізації митної безпеки

Під забезпеченням митної безпеки розуміється впровадження у митну справу сукупності засобів, здатних протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам та викликам у сфері митних економічних відносин, а також забезпечення можливості досягти необхідного рівня захищеності, надійності та усталеності митної служби шляхом створення ефективного регуляторного організаційно-економічного механізму [5].

На нашу думку, основними напрямами забезпечення митної безпеки є:

- посилення боротьби з корупцією в роботі митних органів;
- розробка глобальної мережі митниць;
- поліпшення координації управління кордонами;
- реалізація електронної концепції «Єдиного митного вікна»;
- налагодження партнерських взаємовідносин між митними органами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- впровадження сучасних методів та процедур в роботу митних органів;
- підвищення професіоналізму та культури обслуговування митних органів.

Отже, основним напрямком забезпечення митної безпеки України є посилення боротьби з корупцією в роботі митних органів, що залишається важливим завданням, виконання якого вимагає значних зусиль від уряду держави протягом багатьох наступних років. Також існує необхідність більш тісної співпраці між митними органами різних країн, а також між митними органами та бізнесом у справі сприяння законній торгівлі та здійсненні митного контролю. Це передбачає створення міжнародної електронної митної мережі, що забезпечить електронний обмін інформацією і даними. Формування такої мережі дозволить уніфікувати роботу між митними базами різних країн, що сприятиме міжнародному руху товарів; розробити єдині правила, які регулюють обмін інформацією між митними органами різних країн, у тому числі правила щодо захисту даних, а також сприятиме взаємному визнанню та координації товарних потоків між державами.

Поліпшення координації управління кордонами передбачає співпрацю між усіма відповідними органами та установами, що беруть участь в забезпеченні безпеки кордонів, а також розробку спільних нормативно-правових вимог, що застосовуються до пасажирів, товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митні кордони. В свою чергу, реалізація на практиці електронної концепції "Єдиного митного вікна" дозволить трейдеру надавати всю необхідну інформацію і документи одразу одній митній установі, яка, у свою чергу, поширить інформацію серед інших контролюючих органів, у тому числі іноземних держав, що дасть змогу значно спростити митні процедури.

Налагодження партнерських взаємовідносин між митним органами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності є важливим напрямом забезпечення митної безпеки. Кінцевою метою такої співпраці є налагодження прямого зв'язку між митним органами та суб'єктами, що здійснюють зовнішньоекономічні операції. Це може бути досягнуто шляхом укладання меморандумів та інших спільних документів, які дозволяють усунути зайві перешкоди та спростити процедури митного контролю. Зі свого боку держава, в особі митних органів повинна вимагати від підприємств виходу із тіньової економіки, що дозволить значно збільшити надходження до державного бюджету та звільнить ринок від контрабандних товарів. Актуальність даного напрямку обумовлена наявністю та зростанням сектору тіньової економіки практично у всіх країнах світу, що створює загрозу безпечному розвитку суспільства.

Вимоги щодо швидкого переміщення товарів, у поєднанні з діючими нормативно-правовими вимогами, потребують впровадження в діяльність митних органів сучасних інноваційних підходів. Для митних органів України все ще існує необхідність вдосконалити існуючі митні процедури на основі міжнародних конвенцій та найкращої міжнародної практики. Також важливим є підвищення професіоналізму та культури обслуговування, адже робота митниць вимагає переходу до клієнт-орієнтованої моделі, побудованої на професійних знаннях. На сьогодні лише компетентний персонал митних органів зможе забезпечити реалізацію своєчасних та орієнтованих на клієнта процесів і послуг, зменшить адміністративне навантаження на законну торгівлю. Підготовка кадрів для роботи в митних органах та формування корпоративної культури повинні бути побудовані на демократичних цінностях, а також вимагають прозорості, чесності та справедливості в процесі виконання своїх службових обов'язків.

Висновки. Отже, підсумовуючи вищенаведене, доцільно відзначити, що митна безпека – це стан захищеності митних інтересів, що передбачає реалізацію наступних заходів: створення сприятливих умов для полегшення торгівлі, сприяння транзитові, прискорення товарообігу і пасажиропотоку через митний кордон; своєчасне й повне стягнення податків і митних зборів; ефективну організацію боротьби з порушеннями митних правил та їх запобігання; наближення митного законодавства до світових вимог, розвиток міжнародного співробітництва в царині митної справи; недопущення ввезення на територію держави неякісних товарів, використання і споживання яких становить небезпеку для здоров'я населення та продукції низького морально-етичного змісту, що пропагує міжнаціональні конфлікти, сепаратизм тощо. Основними етапами реалізації митної безпеки є: розробка та затвердження митної політики в сфері митної безпеки; розробка системи митного регулювання; реалізація системи митного регулювання та її моніторинг.

На нашу думку, серед основних напрямів забезпечення митної безпеки України доцільно виділити наступні: посилення боротьби з корупцією в роботі митних органів; розробка глобальної мережі митниць;

поліпшення координації управління кордонами; реалізація електронної концепції «Єдиного митного вікна»; налагодження партнерських взаємовідносин між митними органами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; впровадження сучасних методів та процедур в роботу митних органів; підвищення професіоналізму та культури обслуговування митних органів.

Література

1. Левко М.М. Системний підхід до визначення ролі та місця митної безпеки у забезпеченні економічної безпеки держави / М.М. Левко // Науковий вісник Херсонського Державного університету. – 2015. – № 15. – С. 16–20.

2. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

3. Новікова К.І. Глобалізаційні виклики митній безпеці держави / К.І. Новікова // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 174–180.

4. Новосад І. Митна безпека як важлива складова економічної безпеки держави / І. Новосад // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С. 145–155.

5. Пашко П.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення митної безпеки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.03 / Пашко П.В. – Л., 2009. – 39 с.

References

1. Levko M.M. Systemnyi pidkhid do vyznachennia roli ta mistsia mytnoi bezpeky u zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky derzhavy / M.M. Levko // Naukovyi visnyk Khersonskoho Derzhavnoho universytetu. – 2015. – № 15. – S. 16-20

2. Mytnyi kodeks Ukrainy vid 13 bereznia 2012 roku № 4495-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

3. Novikova K.I. Hlobalizatsiini vyklyky mytnii bezpetsi derzhavy / K.I. Novikova // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2012. – № 4. – S. 174–180.

4. Novosad I. Mytna bezpeka yak vazhlyva skladova ekonomichnoi bezpeky derzhavy / I. Novosad // Svit finansiv. – 2015. – № 2. – S. 145-155

5. Pashko P.V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia mytnoi bezpeky Ukrainy: avtoref. dys. d-ra ekon. nauk: 08.00.03. - L., 2009. 39 s.

Рецензія/Peer review : 12.08.2018
Надрукована/Printed : 11.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-236-240

РЗАЄВА Т.Г.,
АНТОНЮК П.П.,
ЗАЙЦЕВА І.М.
Хмельницький національний університет

ОБҐРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ІНДИКАТОРІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ВІДПОВІДНО ДО ПОТРЕБ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

В статті досліджено теоретичні підходи до оцінки соціальної безпеки. Доведено доцільність її дослідження як оцінки результатів діяльності підприємства та його працюючих (робітників). Розглянуто основні характеристики соціальної безпеки. Досліджено систему показників оцінки соціальної безпеки. Визначено їх переваги, недоліки та перспективи використання. Запропоновано досліджувати ефективність функціонування підприємств за соціальним напрямом. Для оцінки ефективності функціонування за соціальним напрямом запропоновано використовувати такі характеристики: соціальна безпека, соціальна захищеність.

Ключові слова: ефективність функціонування, соціальний напрям, соціальна безпека, соціальна захищеність.

RZAYEVA T.,
ANTONYUK P.,
ZAYTSEVA I.
Khmelnytsky National University

GROUNDS OF SOCIAL INDICATORS ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF FINANCIAL MARKET SUBJECTS UNDER THE NEED FOR ECONOMIC ANALYSIS

The article investigates theoretical approaches to the assessment of social security. The expediency of its research as an assessment of the results of the enterprise and its employees (workers). The main characteristics of social security are considered. The system of indicators of social security assessment is explored. The advantages, disadvantages and prospects of their use are determined. It is proposed to investigate the efficiency of the functioning of enterprises in the social direction. In order to assess the effectiveness of functioning in the social direction, it is proposed to use the following characteristics: social security, social security. To analyse the effectiveness of functioning at an angle of social security assessment, it is proposed to calculate indicators in the context of the diagnosis of social sustainability and social tension. To analyse the effectiveness of the functioning of the angle of assessing social security, it is proposed to calculate the indicators in terms of the diagnosis of social equilibrium and social load. It is suggested to use four groups of indicators for the social development direction for the evaluation of the efficiency of the company's operation.

Key words: efficiency of functioning, social direction, social security, social security.

Постановка проблеми. За умов нестабільної економіки гостро встала проблема підтримки соціальної безпеки на рівні підприємства. Соціальна безпека як характеристика соціального захисту є результатом діяльності самого працюючого та результатом діяльності господарюючого суб'єкта. Соціальна безпека виступає комплексною характеристикою функціонування підприємства за умов конкурентного середовища. Підтримка соціальної безпеки, значною мірою, залежить від розширення та виконання функції соціальної безпеки на рівні підприємства.

Важливе значення соціальна безпека набуває як на рівня держави, так і на рівні підприємства. На рівні держави соціальна безпека виступає як складова національної безпеки, що тісно пов'язана із соціальним захистом. Важливо відзначити, що на рівні держави соціальна безпека є результатом соціальної політики і є відображенням результативності та ефективності реалізації заходів соціального захисту населення. Крім того соціальна безпека виступає характеристикою стану життєдіяльності людини і ознакою рівня захищеності соціальних інтересів особистості і суспільства. Також соціальна безпека є вагомою характеристикою сукупності заходів щодо захисту інтересів країни та народу в соціальній сфері. Розвиток економіки країни, значною мірою, залежить від стану розвитку галузей промисловості, які в свою чергу знаходяться у тісному зв'язку та залежності від стану розвитку та діяльності суб'єктів господарювання, що їх представляють. Відповідно рівень соціальної безпеки країни має тісний зв'язок з соціальною безпекою господарюючих суб'єктів. Крім того, соціальна безпека підприємства, тісно пов'язана з соціальною захищеністю і потребує подальших досліджень ефективності за соціальним напрямом спрямування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підтримки соціальної безпеки держави розглядали та досліджували В.А. Гошовська, О.І. Іляш Д.В.Зеркалов, Е.М. Лібанова, В.В. Серебрянніков, В.А. Скуратівський, А.І. Сухоруков, А.Т. Хлопьєва та ін. Окремі питання забезпечення соціальної безпеки на рівні підприємства вивчали В.Л. Безбожний, Т.В. Голубєва, О.І. Іляш, О.М. Ляшенко, В.Л. Лугова,

Н.Г. Мехеда, Б.Ф. Купчак та інші дослідники. Аналіз останніх публікацій дав змогу зауважити, що стан дослідження проблем забезпечення соціальної безпеки, на рівні підприємства, є дещо обмежений і не відповідає вимогам часу. Крім того розгалуженість поглядів на само поняття «соціальна безпека», різночтимість суті та розуміння основних індикаторів її оцінки обумовлюють появу цілого ряду дискусійних питань. Відповідно зазначені питання потребують оперативного обговорення і відповідного вирішення, з урахуванням проблем сьогодення. Важливо наголосити на обмеженості та невідповідності функцій соціальної безпеки на рівні господарюючого суб'єкта. Зміни в економіці, їх спрямування на підвищення рівня життя населення, вимагають перегляду та обґрунтування, підходів до соціальної безпеки і соціальної захищеності відповідно до європейських стандартів. Актуальність обраної проблеми обумовила вибір мети дослідження та завдань її досягнення.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження основних характеристик соціальної безпеки на рівні підприємства, оцінка відповідності провідних показників оцінки соціальної безпеки, обґрунтування основних характеристик соціальної захищеності підприємства та розробка системи показників ефективності, що ґрунтується на інформації статистичної і фінансової звітності.

Основні результати дослідження. Спрямованість курсу України на її економічний розвиток, є основою підвищення та підтримки рівня життя населення. Керованість курсу розвитку під кутом соціального захисту потребує подальших досліджень стану соціальної безпеки на рівні суб'єктів господарювання.

Стан економічної безпеки підприємства безпосередньо залежить від рівня його економічного розвитку та економічного зростання. Економічне зростання підприємства та стан його соціальної безпеки напряму пов'язаний з динамікою показників доходів, витрат та прибутків (збитків), що обумовлюють успішність функціонування суб'єкта господарювання за умов нестійкої динаміки розвитку економіки.

Соціальну безпеку як стан захищеності працівників підприємства, будь якого класу та інших соціальних верств і груп від загроз, з боку інших аналогічних соціальних структур і держави, а також наявність необхідних засобів для усунення таких загроз [6, с.50; 2, с.94]. Ляшенко О. соціально–економічну безпеку підприємства розглядає як здатність підприємства протистояти несприятливим зовнішнім і внутрішнім впливам, шляхом гармонізації соціально–економічних інтересів з метою забезпечення стійкої діяльності, мінімізації втрат і збереження контролю над власністю [5, с.358]. В.М. Лугова, Т.В. Голубєва пропонують вивчати соціальну безпеку як систему взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом підприємства, що забезпечується задоволенням матеріальних та нематеріальних потреб працівників та реалізацією інтересів підприємства [4, с.70]. Б.Ф. Купчак та С.С. Омельчук вивчають соціальну безпеку як складову економічної безпеки підприємства і наголошують на тому, що соціальна безпека підприємства, полягає у забезпеченні працівникам належного рівня доходів, (відповідність заробітної плати кваліфікації працівників, прожиткового мінімуму, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи), а також прийнятних умов праці та відпочинку [3, с.344; 7, с.208].

Узагальнення проведені нами, дали змогу наголосити, на відсутності єдиного теоретичного підходу до розуміння суті соціальної безпеки, але при тому окреслити спільні характеристики її, як категорії, на рівні господарюючого суб'єкта, а саме:

- запорука працівникам на отримання належного рівня доходів та прийнятних умов праці і відпочинку;
- здатність суб'єкта господарювання протистояти несприятливим зовнішнім і внутрішнім впливам;
- як стан захищеності працівників господарюючого суб'єкта, будь якого класу та інших соціальних верств і груп від загроз;
- систему взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом господарюючого суб'єкта.

Окремі науковці, приділяють значну увагу, саме не розумінню сутності соціальної безпеки, а обґрунтуванню показників (індикаторів) її оцінки. Так І.В. Жиглей підкреслює [2, с. 93], що для підтримки рівня соціальної безпеки підприємства доцільно визначати показники, що можуть бути одержані з системи бухгалтерського обліку, а саме: співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); відсоток витрат на соціальну сферу (за напрямками) відносно фонду оплати праці та відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення); співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення); відсоток витрат на соціальні програми, спрямовані на допомогу місцевому населенню відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення). Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І., Шваб Л.І., Фокіна Н.П., Бокій В.І. пропонують параметри (показники) оцінки соціальної безпеки: розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість по заробітній платі; частка заробітної плати в ціні; витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення персоналу; тривалість робочого тижня тощо [1, с. 509; 10, с. 388; 9, с. 112].

Також автор наголошує, що особливу групу показників повинна складати група, що фіксує зміни соціальної структури та якості підприємства, яка б включала ціннісні орієнтації, мотивацію, рівень

професіоналізму, відповідальності, дисциплінованості, освіти, удосконалення знань та навиків, підвищення продуктивності праці на підприємстві, рівня освоєння нових технологій та режимів роботи, економічні показники соціальної конфліктності, за якими можна буде визначити адаптацію суб'єктів господарювання до нових умов та вжити заходи для підвищення рівня соціальної безпеки [2, с. 93].

Доцільно наголосити, що окремі показники та параметри оцінки рівня соціальної безпеки є важливими, оскільки представляють співвідношення часткових показників між собою, але при тому, автори не виділяють окремих характеристик рівня соціальної безпеки і не наголошують на прямий зв'язок її рівня з результатами діяльності суб'єкта господарювання (кінцевими та проміжними). Важливим недоліком є те, що автори не досліджують якісних показників оцінки соціальної безпеки, не вивчають їх зв'язок з результативністю діяльності господарюючого суб'єкта.

Крім того, є доцільним, зауважити про переваги дослідження характеристик діяльності підприємства за соціальним напрямом:

- характеризує рівень відносин між персоналом і керівництвом та оцінює їх взаємовигідність;
- характеризує рівень життя, доходів і умов праці працівників;
- характеризує відповідність заробітної плати, кваліфікації працівників та результатів їх роботи;
- характеризує рівень забезпечення прожиткового мінімуму та його відповідність заробітній платі;
- характеризує стан захищеності підприємств від внутрішніх та зовнішніх загроз;
- характеризує ефективне використання персоналу та його соціальний розвиток.

Таблиця 1

Показники оцінки соціальної безпеки підприємства, їх недоліки та перспективи використання

Показники	Перспективи використання	Недоліки
співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення); відсоток витрат на соціальну сферу (за напрямками) відносно фонду оплати праці та відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення); відсоток витрат на соціальні програми, спрямовані на допомогу місцевому населенню відносно чистого прибутку підприємства (позитивною є тенденція до збільшення) [2, с. 93]	співвідношення мінімальної (встановленої державою) і середньої заробітної плати, що є на підприємстві та динаміка їх зростання (позитивною є тенденція до зменшення); співвідношення найвищої та найнижчої заробітної плати на підприємстві (позитивною є тенденція до зменшення);	відсутність взаємозв'язку та взаємозалежності стану соціальної безпеки з показниками, що відображають результативність діяльності підприємства; відсутність показників, що характеризують результативність діяльності підприємства та результати діяльності його працюючих;
розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; заборгованість по заробітній платі; частка заробітної плати в ціні; витрати сім'ї працівника на харчування; темпи скорочення персоналу; тривалість робочого тижня тощо [8, с. 509; 10, с. 388; 9, с. 112]	розмір мінімальної заробітної плати; середня заробітна плата; чисельність працівників; заборгованість по заробітній платі (оцінка інтенсивності динаміки кількісних характеристик);	брак показників, що представляють оцінку якісних характеристик рівня соціальної безпеки; відсутність показників, що характеризують продуктивність діяльності підприємства у контексті соціальної безпеки;

Отже для оцінки результативності діяльності підприємства за соціальним напрямом є важливим використовувати показники результативності діяльності як самого підприємства, так і його працюючих. Тому для оцінки результативності діяльності самого підприємства, на нашу думку, доцільно використовувати такі показники: темпи зростання витрат підприємства; темпи зростання доходу(виручки) від реалізації продукції; темпи зростання чистого прибутку; середньорічна сума активів, запозиченого та власного капіталу.

Для оцінки характеристик соціальної безпеки та соціальної захищеності, на рівні працюючого, пропонується використовувати такі кількісні характеристики: темпи зростання середньорічної заробітної плати працюючого; темпи зростання мінімальної заробітної плати; темпи зростання заборгованості із заробітної плати; темпи зростання середньооблікової чисельності працюючих та ін.

За умов ринкової економіки керівників всіх рівнів більшою мірою цікавлять якісні показники, що характеризують ефективність функціонування господарюючого суб'єкта і його працюючих. Так вважаємо за

доцільне виокремити показники (індикатори) соціальної безпеки за такими двома напрямами, а саме: оцінка соціальної напруги та соціальної стійкості. Для оцінки соціальної захищеності пропонуємо виокремити показники (індикатори) за такими напрямами: соціальна рівновага та соціальне навантаження.

Якісні показники оцінки соціальної напруги розраховуються як відношення повної собівартості (витрат), доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), фінансового результату (прибутку, збитку) до середньорічної суми заробітної плати. Зазначена група показників, що використовуються як індикатори оцінки соціальної напруги, показує, яка сума витрат (повної собівартості), доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), фінансового результату (прибутку, збитку) приходиться на одну гривню середньорічної заробітної плати.

Другу групу якісних показників, представляють показники (індикатори) оцінки соціальної стійкості підприємства. Зазначена група показників, показує яка сума витрат (повної собівартості), доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), фінансового результату (прибутку, збитку) приходиться на одного середньооблікового працюючого (робітника). Зазначена група показників розраховується як відношення суми витрат (повної собівартості), доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), фінансового результату (прибутку, збитку) до середньооблікової чисельності працюючих (робітників).

Крім того ми вважаємо за доцільне запропонувати групу показників, що характеризують соціальну захищеність як самого підприємства, так і його працюючих. Для оцінки соціальної захищеності нами пропонується використовувати дві важливі характеристики, а саме: соціальна рівновага та соціальне навантаження. Третю групу якісних показників, що є індикаторами оцінки соціальної рівноваги, представляють показники, що показують скільки активів, запозиченого та власного капіталу припадає на одну гривню середньорічної заробітної плати. Зазначена група показників розраховується як відношення середньорічної суми активів підприємства, запозиченого, власного капіталу до середньорічної суми заробітної плати працюючих (робітників).

Четверту групу якісних показників представляють показники (індикатори), що характеризують рівень соціального навантаження, які показують скільки активів, запозиченого та власного капіталу припадає на одного середньооблікового працюючого (робітника). Зазначена група показників розраховується як відношення середньорічної суми активів підприємства, запозиченого, власного капіталу до середньооблікової чисельності працюючих (робітників).

Важливо зауважити, що запропоновані показники (індикатори) ефективності функціонування підприємства за соціальним напрямом у розрізі соціальної безпеки та соціальної захищеності мають наступні характеристики:

- якісна характеристика, що системно представляє взаємозв'язок результатів діяльності самого підприємства та його працюючих;
- результат взаємозв'язку та взаємозалежності наслідків (результатів) діяльності самого підприємства та його працюючих;
- запорука забезпечення соціальної захищеності шляхом зменшення соціального навантаження та підтримки соціальної рівноваги;
- гарантія оптимізації рівня соціальної безпеки шляхом мінімізації соціальної напруги та підвищення соціальної стійкості підприємства.
- комплексне поняття, що характеризує ефективність функціонування підприємства за соціальними характеристиками та ґрунтуються на показниках статистичної та фінансової звітності.

Висновки. В основному дослідники характеризують стан соціальної безпеки як рівень забезпечення прожиткового мінімуму та його відповідність заробітній платі. Так, автори наголошують на соціальні безпеці як відповідності заробітної плати кваліфікації працівників та результатам їх роботи. Крім того соціальна безпека характеризує рівень життя, доходів і умов праці працівників. Соціальна безпека характеризує ефективність використання персоналу та його подальший соціальний розвиток.

Для оцінки ефективності функціонування суб'єктів фінансового ринку за соціальними напрямом (соціальна безпека, соціальна захищеність) доцільно використовувати такі показники (характеристики) на рівні працюючого: темпи зростання середньорічної заробітної плати працюючого; темпи зростання мінімальної заробітної плати; темпи зростання заборгованості із заробітної плати; темпи зростання середньооблікової чисельності працюючих.

Для оцінки результативності діяльності самого підприємства доцільно використовувати такі показники (характеристики): темпи зростання витрат підприємства; темпи зростання доходу(виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); темпи зростання чистого прибутку; середньорічна сума активів, власного та запозиченого капіталу.

Важливо підкреслити, що запропонована система показників оцінки ефективності функціонування суб'єктів фінансового ринку має певні переваги, а саме:

1. Характеризує системний та комплексний підхід до аналізу ефективності та результативності, що ґрунтується на інформації фінансової і статистичної звітності.
2. Передбачає застосування системи якісних показників, які сформовані за запропонованим соціальним напрямами досліджень, що охоплює зазначені об'єкти і відповідає потребам економіки.

Використання в практичній діяльності суб'єктів фінансового ринку запропонованої системи показників ефективності дасть змогу:

1. Здійснити аналітичну оцінку ефективності функціонування підприємств за соціальним напрямом дослідження.

2. Провести узагальнення результатів аналітичних досліджень з подальшим їх використанням для підвищення ефективності функціонування підприємств за соціальним напрямом.

3. Реалізувати, до зазначених якісних показників, їх аналітичне забезпечення з конкретизацією відповідно до етапів аналітичної роботи, мети та завдань аналізу.

Література

1. Економіка підприємства : підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М., Кіндрацька Г.І.] / за заг. ред. Й. М. Петровича. – [2-е вид., виправл.] – Лівів : «Магнолія 2006», 2008. – 580 с.

2. Жиглей І.В. Соціальна безпека суб'єкта господарювання: місце та роль бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. Сер. «Економічні науки». – 2008. – № 3(45). – С. 88–95.

3. Купчак Б.Ф. Економічна безпека підприємства: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка». – 2010. – Вип. 2. – С. 334–346.

4. Лугова В.М. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В.М. Лугова, Т.В. Голубєва // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 10. – С. 69–72.

5. Ляшенко О. Соціально-економічна безпека суб'єктів господарювання за умов глобалізації / О. Ляшенко // Вісник ТНЕУ. – 2007. – № 5. – С. 357–359.

6. Економічний енциклопедичний словник : т. 1 / Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І. ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.

7. Омельчук С.С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових / С.С. Омельчук // Вісник ХНУ Сер. «Економічні науки». – 2008. – № 6. – С. 206–210.

8. Петрович Й.М. Економіка підприємства: підручник / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, О.М. Семенів / за ред. Й.М. Петровича. – Лівів : «Новий світ – 2000», 2004. – 680 с.

9. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. Сер. Фінанси та кредит. – 2003. – № 8(26). – С. 111–114.

10. Шваб Л.І. Економіка підприємства : підручник / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2001. – 416 с.

References

1. Ekonomika pidpryiemstva : pidruchnyk / [Petrovych Y.M., Kit A.F., Zakharchyn H.M., Kindratska H.I.] / za zah. red. Y. M. Petrovycha. – [2-e vyd., vypravl.] – Liviv : «Mahnoliia 2006», 2008. – 580 s.

2. Zhyhlei I.V. Sotsialna bezpeka subiekta hospodariuvannia: mistse ta rol bukhhalterskoho obliku / I.V. Zhyhlei // Visnyk ZhDTU. Ser. «Ekonomichni nauky». – 2008. – № 3(45). – S. 88–95.

3. Kupchak B.F. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sut ta umovy vynyknennia / B.F. Kupchak // Naukovyi visnyk Lviv. derzh. un-tu vnutr. sprav. Ser. «Ekonomika». – 2010. – Vyp. 2. – S. 334–346.

4. Luhova V.M. Sotsialna bezpeka yak kliuchova pidsystema bezpeky pidpryiemstva / V.M. Luhova, T.V. Holubieva // BIZNESINFORM. – 2011. – № 10. – S. 69–72.

5. Liashenko O. Sotsialno-ekonomichna bezpeka subiektiv hospodariuvannia za umov hlobalizatsii / O. Liashenko // Visnyk TNEU. – 2007. – № 5. – S. 357–359.

6. Ekonomichnyi entsyklopedychnyi slovnyk : t. 1 / Mochernyi S.V., Larina Ya.S., Ustynko O.A., Yurii S.I. ; za red. S.V. Mochernoho. – Lviv : Svit, 2005. – 616 s.

7. Omelchuk S.S. Vyznachennia sutnosti poniattia «ekonomichna bezpeka pidpryiemstva» ta yoho skladovykh / S.S. Omelchuk // Visnyk KhNU Ser. «Ekonomichni nauky». – 2008. – № 6. – S. 206–210.

8. Petrovych Y.M. Ekonomika pidpryiemstva: pidruchnyk / Y.M. Petrovych, A.F. Kit, O.M. Semeniv / za red. Y.M. Petrovycha. – Liviv : «Novyi svit – 2000», 2004. – 680 s.

9. Fokina N.P. Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva – naivazhlyvisha skladova finansovoi stiikosti / N.P. Fokina, V.I. Bokii // Aktualni problemy ekonomiky. Ser. Finansy ta kredyt. – 2003. – № 8(26). – S. 111–114.

10. Shvab L.I. Ekonomika pidpryiemstva : pidruchnyk / L.I. Shvab. – K. : Karavela, 2001. – 416 s.

Рецензія/Peer review : 27.07.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-241-245

ПОПЛАВСЬКА О.В.,
ГРИЦАЮК М.В.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті наведено та структуровано етапи розвитку світового господарства та охарактеризовано передумови формування світового господарства як цілісної системи. Наведено основні показники для визначення та узагальнення результатів господарської діяльності та стану економіки в цілому. Проведено порівняння валового внутрішнього продукту на душу населення для країн світу з розвиненою економікою за 2014–2017 роки з метою його детального вивчення та визначення особливостей розвитку світового господарства цих країн, на основі чого сформовано сучасні тенденції розвитку світового господарства.

Ключові слова: світова економіка, інтеграція, глобалізація, світове господарство, ВВП на душу населення.

POPLAVSKA O.V.,
GRITSAYUK M.V.
Khmelnytskyi National University

MODERN TRENDS FOR DEVELOPMENT OF THE WORLD AGRICULTURE

The article presents and structures the stages of development of the world economy and describes the preconditions for the formation of the world economy as a whole system. The main indicators for determining and generalizing the results of economic activity and the state of the economy as a whole are presented. The comparison of Gross Domestic Product per capita for the countries of the world with the developed economy for 2014-2017 years has been made, with the purpose of its detailed study and definition of the peculiarities of the development of the world economy of these countries, on the basis of which the current trends of the world economy have been formed. For the modern period of international economic development, the wide involvement of countries in international relations is characteristic. This is due to the fact that the scale of modern production has expanded the national framework. Cooperation with other countries, participation in the international division of labor and exchange is essential for the maintenance and development of national production. In parallel with the international division of labor, processes such as the internationalization of production, the growth of the level of openness of national economies, the development of integration processes, the development and strengthening of regional international structures, which became the basis for the formation of the world economy, are intensified. The purpose of the article is to study, study and discover world-wide trends and peculiarities of the world economy. The purpose of the article can be achieved by carrying out the following tasks: studying the stages of development of the world economy, research of economic indicators with which it is possible to determine the results of economic activity and the state of the economy as a whole; carrying out an analysis of the GDP per capita dynamics for economically developed countries on the basis of which the formation of the main trends of the world economy.

Key words: global economy, integration, globalization, world economy, Gross Domestic Product per capita.

Вступ. Для сучасного періоду міжнародного економічного розвитку характерне широке залучення країн у міжнародні взаємозв'язки. Це пов'язано з тим, що масштаби сучасного виробництва переросли національні рамки. У міжнародних масштабах переміщуються не лише товари, а й фактори виробництва, насамперед капітал та робоча сила. Охопленою сферою стала не лише сфера обігу, а й сфера виробництва. Для підтримання і розвитку національного виробництва стає необхідною взаємодія з іншими країнами, участь у міжнародному поділі праці та обміні. Паралельно з міжнародним поділом праці посилюються такі процеси, як інтернаціоналізація виробництва, зростання рівня відкритості національних економік, розвиток інтеграційних процесів, розвиток і зміцнення регіональних міжнародних структур, що стало основою формування світового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед провідних вітчизняних науковців, які досліджують проблеми світової економіки, слід виділити Ю.В. Барсук, І.С. Дзигаленко, Д.О. Труфанова, І.І. Набок, І.Е. Жадан, А.С. Бондарюк, Ю.В. Лудінова та ін., однак незважаючи на значний науковий доробок питання тенденцій світового господарства на сьогодні досі залишається актуальним.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження, вивчення та наліз загальносвітових тенденцій та особливостей світового господарства. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань: вивчення етапів розвитку світового господарства, дослідження економічних показників, за допомогою яких можливо визначити результати господарської діяльності та стану економіки в цілому; проведення аналізу динаміки ВВП на душу населення для економічно розвинених країн світу за 2014–2017 роки на основі формування основних тенденцій розвитку світового господарства.

Основна частина. Світове господарство – це глобальний економічний організм, структурними елементами якого є національні економіки, котрі знаходяться в мобільних взаємозв'язках і взаємозалежності та підпорядковані об'єктивним ринковим законам безпосередньо у сфері виробництва [1].

У науковій, науково-методичній літературі можна зустріти ряд підходів до етапізації розвитку світового господарства. Одні дослідники відносять його виникнення до часів Римської імперії, інші – до періоду великих відкриттів XV–XVII століть. На нашу думку, світове господарство як соціально-економічний суб'єкт зароджувалося ще за часів первісних суспільств і пройшло на своєму шляху ряд етапів (рис. 1).

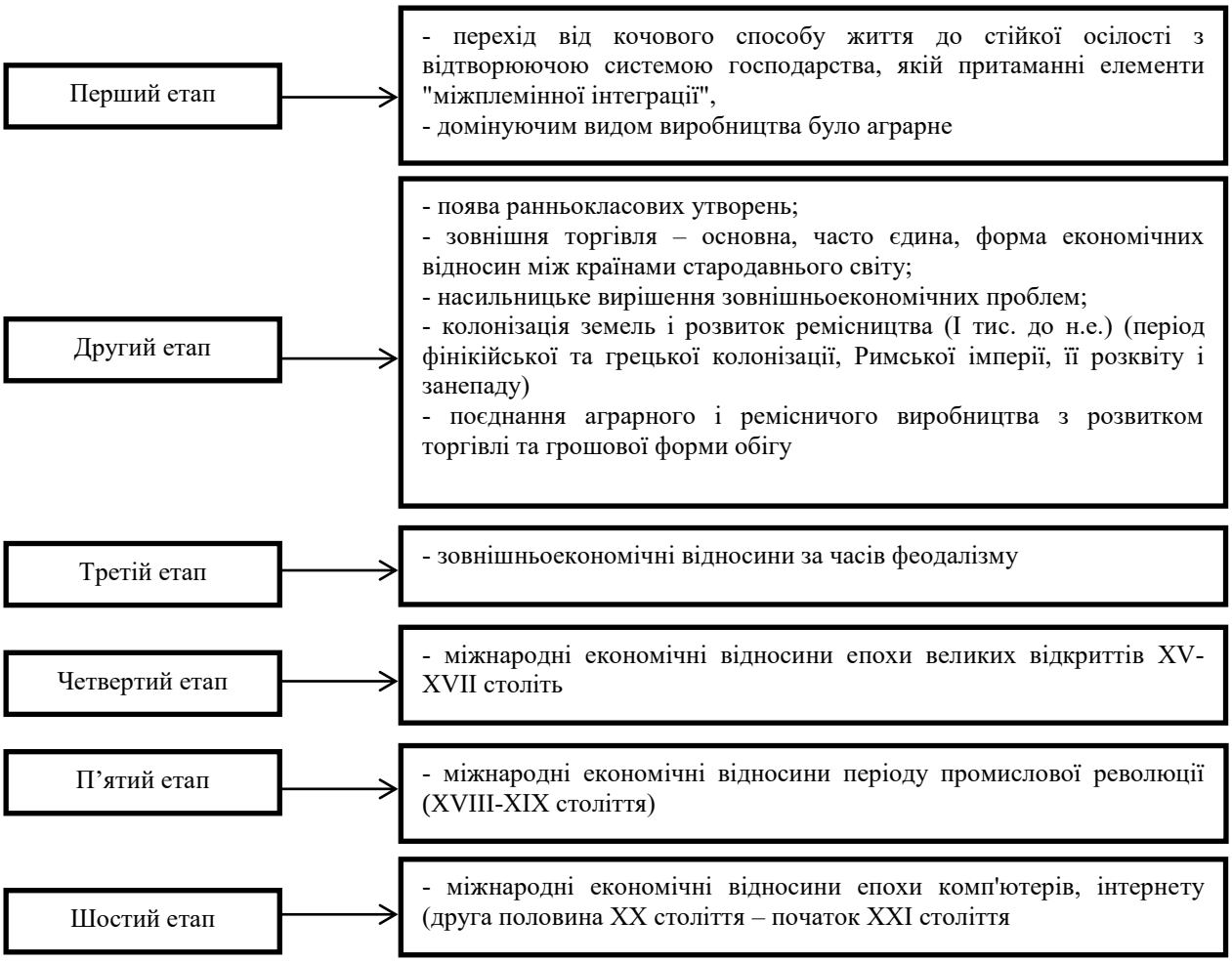


Рис. 1. Етапи розвитку світового господарства

Як цілісна система світове господарство сформувалося в кінці XIX століття. Цьому передувало:

- завершення епохи географічних відкриттів, коли практично всі "білі плями" зникли з карти Землі;
- закріплення територій землі за одним із національно-державних утворень;
- визнання цього утворення (всіма або майже всіма) державами [1].

Регулюють світове господарство заходами національної та міждержавної економічної політики. У межах світового господарства економіка окремих країн стає все більш відкритою й орієнтованою на міжнародне економічне співробітництво.

Кінець XX і початок XXI ст. є періодом формування нової системи світового господарства з властивою їй ієрархією національних економік у міжнародному поділі праці та на міжнародному ринку факторів виробництва. Основною її рисою все більше стає не суперечність, а тенденція до співробітництва і взаєморозуміння. Нівелюються, зближуються економічні рівні розвитку різних країн.

Інтернаціоналізація виробництва під дією НТР створює таку ситуацію, коли країнам вже невигідно мати виключно все "своє виробництво". Інтегруючись у світове господарство, країни прагнуть знайти і знаходять там свою комірку. Дослідження закономірностей формування міждержавних зв’язків, їх розвиток дає змогу зробити висновок про те, що прагнення до створення єдиного планетарного ринку капіталів, товарів та послуг, економічне зближення й об’єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс є генеральною тенденцією розвитку світового господарства [2].

Провідне положення у світовому господарстві в даний час займають сім найбільш промислово розвинених країн: США, Японія, Канада, Німеччина, Франція, Великобританія і Італія. На їх частку

припадає понад 80% промислового виробництва групи промислово розвинених країн (ПРС) і близько 60% всього світового промислового виробництва, відповідно 70 і 60% виробництва електроенергії, понад 60 і близько 50% експорту товарів і послуг.

Аналіз ретроспективних показників світової економіки в цілому за останнє сторіччя вказує на нерівномірність світового економічного розвитку. До важливих для світової економіки параметрів належать показники: чисельність зайнятих, тривалість життя населення, смертність і народжуваність. Найважливішим показником, що узагальнює результати господарської діяльності та стану економіки, служить обсяг внутрішнього валового продукту (ВВП), а також деякі пов'язані з ним індикатори: динаміка приросту ВВП; ВВП на душу населення; ВВП, розрахований через паритет купівельної спроможності, показники світової торгівлі та ін . Згідно зі статистичними даними основний приріст світового валового продукту і зовнішньої торгівлі відбувався у другій половині XX століття. Наведемо динаміку темпів зростання ВВП на душу населення для країн з розвиненою економікою за 2014–2017 роки.

Таблиця 1

Динаміка темпів зростання ВВП на душу населення за 2014–2017 роки (на основі [3])

Країна	Сума ВВП на душу населення, $				Темпи зростання, %		
	2014	2015	2016	2017	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Люксембург	92049	103187	103286	106374	112,10	100,10	102,99
Швейцарія	58087	82178	60365	61422	141,47	73,46	101,75
Норвегія	66937	76266	69807	71831	113,94	91,53	102,90
США	54597	55904	57559	59501	102,39	102,96	103,37
Австралія	46433	51642	49096	50334	111,22	95,07	102,52
Данія	44343	51424	48339	49883	115,97	94,00	103,19
Ісландія	43637	51068	49683	51842	117,03	97,29	104,35
Швеція	45986	48966	49996	51475	106,48	102,10	102,96
Нідерланди	47355	44333	51249	53635	93,62	115,60	104,66
Велика Британія	39511	44118	42839	44118	111,66	97,10	102,99
Канада	44843	43935	46606	48265	97,98	106,08	103,56
Австрія	46420	43547	48014	49869	93,81	110,26	103,86
Фінляндія	40347	42159	42408	44333	104,49	100,59	104,54
Німеччина	45888	41267	48532	50425	89,93	117,60	103,90
Бельгія	42973	40456	45124	46553	94,14	111,54	103,17

Аналізуючи дані таблиці, варто зазначити, що динаміка Валового внутрішнього продукту на душу населення для Люксембургу є позитивною та становить 92049$ у 2014 році, темп зростання у 2015 становить 112,10%, що свідчить про зростання показника на 12,10%, або на 11138$, у 2016 спостерігалось невелике підвищення, лише на 99 $, що у відсотковому відношенні становить 0,1%, та у 2017 році ВВП на душу населення для вказаної країни підвищилось на 3088$, або на 2,99 %, що є позитивною характеристикою для просування країни на міжнародні ринки. Ще одним із лідерів за рівнем ВВП на душу населення є Швейцарія, у 2015 році показник мав найвище значення за 2014–2017 роки, та складав 82178$, таким чином, темпи зростання у 2015 році в порівнянні з 2014 складали 141,47 %, у 2016 значення скоротилось до 60365$, тобто зменшилось на 21813$, або у відсотковому значенні – на 26,54%, у 2017 динаміка знову піднялась до 61422$ на душу населення. Більш наглядно динаміку показника ВВП на душу населення для Люксембурга, Швейцарії та Норвегії за 2014–2017 років наведено на рис. 2.

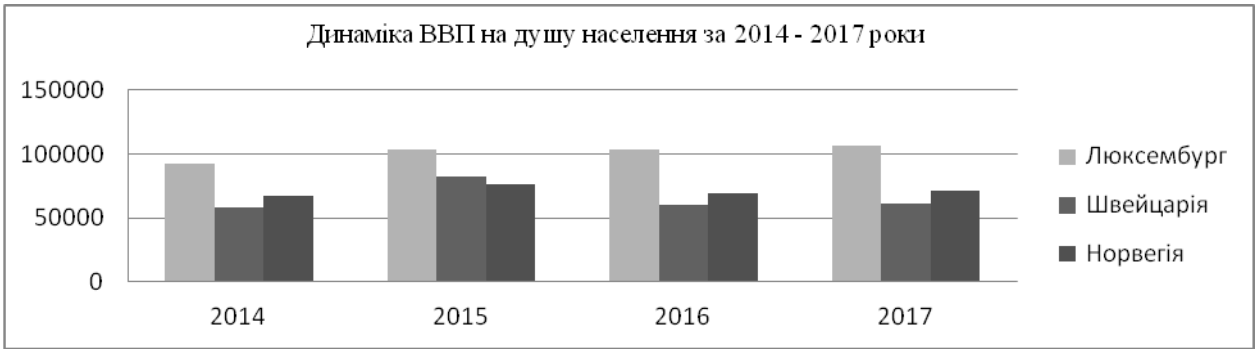


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення за 2014–2017 роки для Люксембурга, Норвегії, Швейцарії

Аналізуючи показник Норвегії, варто зазначити, що темп зростання у 2015 році становить 113,94%, що означає підвищення значення даного показника на 13,94%, або з 66937$ до 76266$ у 2015 році, однак у 2016 спостерігаємо зниження на 6459$, або на 8,47%, та у 2017 році динаміка ВВП на душу населення знову зросла, та становить 71831$.

ВВП на душу населення для США має постійну стійку тенденцію до зростання, про що свідчать темпи розвитку 2015 року – 102,39%, 2016 року – 102,96% та 2017 року – 103,37%, таким чином у 2017 році відбулось найбільше підвищення показника (рис. 3).

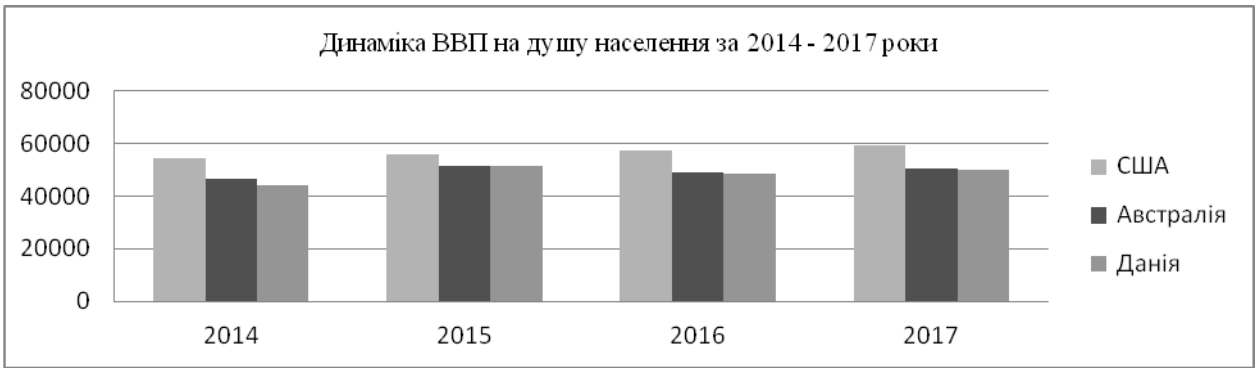


Рис. 3. Динаміка ВВП на душу населення за 2014–2017 роки для США, Австралії, Данії

ВВП на душу населення для Австралії характеризується незначним коливанням у сторону скорочення у 2016 році, однак темп зростання 2015 свідчить про зростання даного показника на 11,22%, або у числовому виразі на 5209$, у 2016 році спостерігалось невелике зменшення ВВП на душу населення, а саме до 95,07 % у відсотковому значенні, однак у 2017 році показник зріс до 50334$. У свою чергу, Данія характеризується підвищенням ВВП на душу населення у 2015 році на 15,97%, або у грошовому виразі – 7081$, однак у 2016 році спостерігаємо незначне скорочення показника до 94%, тобто ВВП на душу населення скоротився на 6%. Так, у 2017 році показник ВВП на душу населення підвищився до 49883$. ВВП на душу населення у Ісландії характеризується нестабільністю, так як у 2015 році показник зріс з 43637 до 51068 у 2015 році (на 743$), або на 17,03%, у 2016 році відбувається скорочення до 49683$ (на 1385$), а у 2017 знову спостерігається підвищення до 51842$, або у відсотковому відношення дане підвищення становить 4,35%. Швеції, так як і США, характерне постійне зростання ВВП на душу населення протягом 2014–2017 років з 45986$ до 51475$, або у відсотковому відношенні дане збільшення становить 111,93 %, що є характеристикою підвищення добробуту країни (рис. 4). ВВП на душу населення для Нідерландів та Великої Британії має нечітку динаміку, оскільки що стосується Нідерландів, у 2015 році показник скоротився до 93,62%, після чого у 2016 році підвищився до 51249$ та у 2017 році знову підвищився до 53635$, або на 4,66%; відповідно у Великій Британії показник ВВП на душу населення у 2014, 2015 роках мали тенденцію до зростання, у 2016 році він скоротився до 42839$, а у 2017 році знову піднявся на 2,99%.

Рис. 4. Динаміка ВВП на душу населення за 2014–2017 роки для Ісландії, Швеції, Нідерландів, Великої Британії

Для Фінляндії характерним є постійне підвищення ВВП на душу населення, про що свідчать показники темпів зростання, а саме: у 2015 році спостерігається підвищення з 40347$ до 42159$, або у відсотковому відношенні – підвищення на 4,49%, у 2016 – підвищення на 0,59%, а у 2017 – на 4,54%.

Тенденції змін показника ВВП на душу населення для Канади та Австрії є схожими, оскільки бачимо, що у 2015 році відбулось скорочення даного показника до 97,98% та до 93,81% відповідно. У 2016 році відбувається підвищення значення ВВП на душу населення як для Канади, так і для Австрії до 46606 та 48014 відповідно та надалі у 2017 році спостерігається тенденція зростання (рис. 5).

ВВП на душу населення Німеччини, в свою чергу, характеризується коливаннями, оскільки у 2015 році показник скоротився на 4621$, або на 10,07%, після чого, з 2016 року спостерігається тенденція підвищення ВВП на душу населення.

Підбиваючи підсумки аналізу ВВП на душу населення для країн з розвинутою економікою за 2014–2017 роки варто зазначити, що у більшості з них даний показник має стійку тенденцію до підвищення. Розвинені країни виділяються серед усіх країн світового господарства високим рівнем економічного розвитку. За виробництвом ВВП на душу населення вони значно перевищують середньосвітовий рівень, що

є одним із наслідків їх активної участі у глобалізаційних процесах, створенні та діяльності ТНК, впровадженні економіки відкритого типу і т.д.

Таким чином, на сьогодні, провідною тенденцією розвитку світового господарства є поступовий перехід країн до економіки відкритого типу, що передбачає ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі, використання різних форм спільного підприємництва, організацію зон вільного підприємництва, інтеграцію господарського комплексу в світове господарство та світовий ринок. Проте водночас відкрита економіка не допускає безконтрольованості у зовнішньоекономічних зв'язках, вимагає активного державного регулювання структури експорту та імпорту, руху капіталу, митної, валютної, податкової, кредитної та інвестиційної політики тощо, щоб не допустити одностороннього переважання економічно розвиненіших країн.

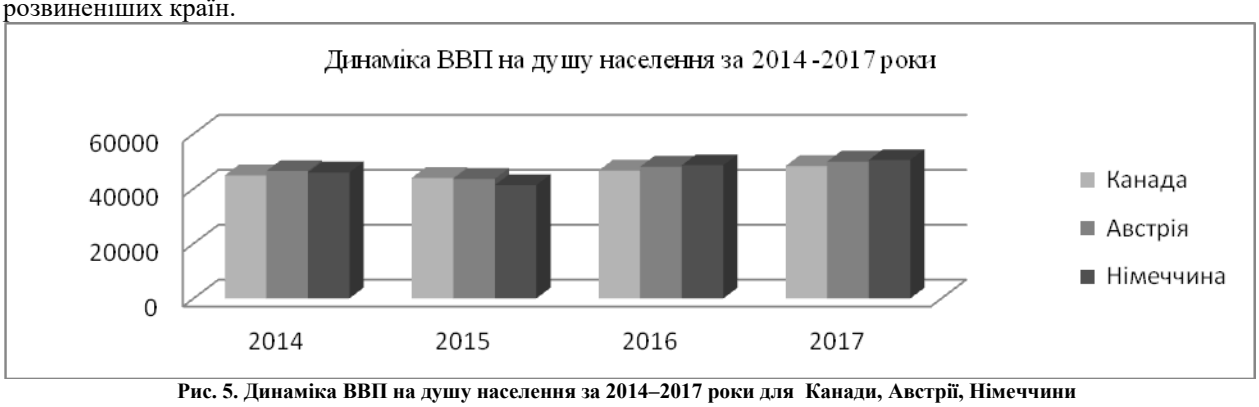


Рис. 5. Динаміка ВВП на душу населення за 2014–2017 роки для Канади, Австрії, Німеччини

Одним з основних напрямів зовнішньоторговельної політики є також лібералізації зовнішньоторговельної діяльності, яка проявлялася у послідовному знятті обмежень приходу іноземного капіталу на вітчизняні ринки.

Окрім цього, важливими тенденціями розвитку сучасного світового господарства є:

- зростання монополізації, концентрації виробництва, в результаті чого виникає нерівномірність розвитку країн;
- інтернаціоналізації господарських зв'язків;
- активна діяльність, а також визначний вплив транснаціональних корпорацій та Транснаціональних банків надсвітове господарство;
- поглиблення Міжнародного поділу праці, що зумовлює удосконалення продуктивних сил та зростання продуктивності суспільної праці;
- вплив провідних центрів економічної активності через рух капіталу, зовнішню торгівлю, валютні відносини.

Висновки. Таким чином, варто зазначити, що характерними рисами сучасного світового господарства є розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва, передусім у формах ввезення–вивезення капіталу, робочої сили і технології; зростання на цій основі міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих у декількох країнах, насамперед у рамках ТНК; економічна політика держав у підтримці міжнародного руху товарів і факторів виробництва на двосторонній і багатосторонній основах; виникнення економіки відкритого типу в рамках багатьох держав і міждержавних об'єднань.

Література

1. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник / Передрій О.С. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 274 с.
2. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Н.Б. Даниленко. – 8-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2011. – 470 с.
3. Список країн за ВВП – Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/

Literatura

1. Peredrii O.S. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny : navch. posibnyk / Peredrii O.S. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – 274 s.
2. Kozyk V.V. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny : navch. posibnyk / V.V. Kozyk, L.A. Pankova, N.B. Danylenko. – 8-e vyd., pererob. i dop. – K. : Znannia, 2011. – 470 s.
3. Spysok krain za VVP – Vikipediia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://uk.wikipedia.org/wiki/

Рецензія/Peer review : 15.08.2018
Надрукована/Printed : 11.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М. Д.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-246-250

РЗАЄВА Т.Г.,
БАЛАБАНЮК Д.В.
Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВА: ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ОЗНАК ДОСЛІДЖЕННЯ

В статті доведено актуальність обраної тематики. Досліджено існуючі теоретичні підходи до розуміння поняття «фінансова безпека» як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Узагальнено основні ознаки поняття «фінансова безпека» як комплексної категорії на рівні держави та на рівні господарюючого суб'єкта. Визначено основні ознаки та характеристики рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Визначено напрями формування основ аналітичних ознак оцінки фінансової безпеки.

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека держави, фінансова безпека підприємства, фінансова система, фінансовий стан, ймовірність банкрутства.

RZAEVA T.,
BALABANIUK D.
Khmelnytsky National University

FINANCIAL SECURITY OF THE STATE AND ENTERPRISE: THE BASES OF FORMING ANALYTICAL FEATURES OF RESEARCH

The article proves the relevance of the selected topics. The existing theoretical approaches to the understanding of the notion of financial security at the state level and at the enterprise level are investigated. The main features of the notion "financial security" as a complex category at the level of the state and at the level of the economic entity are generalized. The main features and characteristics of the financial security level of the entity are determined. Financial security is considered as a description of the financial state of the economic entity. Presented as a description of the state of financial resources and cash flow. Financial security is presented as a regulator of the balance and quality of the use of financial instruments. Financial security is considered as a characteristic of the efficiency of using corporate resources and the efficiency of the operation of the enterprise. Characterizes the level of threats to financial security by indicators of financial reporting. The directions of formation of the basis of analytical features of financial security assessment are determined. It is proposed to conduct research on efficiency and effectiveness levels of the enterprise. It is advisable to assess the financial condition of the enterprise by financial ratios. The expediency of studying the level of competitiveness and business activity of the enterprise has been proved. The importance of evaluating the prospects of bankruptcy by assessing the intensity of the dynamics of financial reporting indicators is substantiated.

Key words: economic security, financial security of the state, financial security of the enterprise, financial system, financial condition, probability of bankruptcy.

Вступ. Стан та розвиток держали значною мірою залежить від рівня її економічної безпеки. Стан економічної безпеки держави певною мірою залежить від її фінансової безпеки. Оскільки фінансова безпека є функціональною складовою економічної безпеки, саме вона є тою основою, на якій будується економіка країни. Розвиток економіки країни напряму залежить від рівня її фінансової безпеки. Нестабільність економіки країни, банкрутство значної частини підприємств, занепад окремих галузей потребує забезпечення та підтримки відповідного рівня фінансової безпеки держави. Фінансова безпека держави формує рівень інвестиційної привабливості окремих галузей економіки. Достатній рівень фінансової безпеки держави мінімізує рівень ризику розвитку країни.

Фінансова безпека держави представляє собою певний стан фінансової, валютної, грошово-кредитної, банківської, податкової, бюджетної систем. Достатній рівень фінансової безпеки характеризується стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, збалансованістю функціонування, здатністю забезпечити ефективну збалансовану та стійку роботу національної економічної системи, її розвиток та зростання. Важливість підтримки рівня економічної безпеки як держави, так і окремих галузей промисловості і підприємств висуває доцільність її дослідження на одне із перших місць.

Проблеми оцінки фінансової безпеки на рівні держави вивчали провідні науковці, такі як Барановський О., Шлемко В., Бінько Ф., Кульпінський С., Миронов В., Оспіщев В., Ревак І., Шлемко В., Федосов В. та ін. Проблеми підтримки фінансової безпеки та її оцінки на рівні господарюючого суб'єкта вивчали Бондар О., Горячева К., Живко З., Клименко Т., Судакова О. та ін. Різнопрофільна система напрямів дослідження фінансової безпеки формує відповідно різні площини досліджень, окремі специфічні показники оцінки, що слугують індикаторами динаміки її рівня. Різноплановість напрямів досліджень фінансової безпеки, їх різноваріантність обумовлюють появу певних дискусійних питань та висуває перелік проблем, які потребують відповідного вирішення відповідно до вимог часу. Існуючі проблеми обумовили вибір теми дослідження та обумовили мету та завдання її досягнення.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до розуміння поняття фінансової безпеки як на рівні держави, так і на рівні підприємства та окреслення

напрямів формування показників її оцінки як індикаторів оцінки рівня загроз. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань:

- дослідження теоретичних підходів до розуміння поняття фінансова безпека підприємства як на рівні держави, так і на рівні підприємства;
- узагальнення та формування провідних ознак дослідження фінансової безпеки як комплексної категорії на існуючих рівнях її дослідження;
- визначення напрямів формування аналітичних ознак дослідження фінансової безпеки підприємства.

Основна частина. Сучасні науковці пропонують вивчати фінансову безпеку держави як важливу складову її економічної безпеки, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України. Є важливим дослідити існуючі теоретичні підходи до розуміння поняття фінансова безпека на рівні держави (табл. 1).

Дослідження та узагальнення існуючих теоретичних підходів до розуміння поняття «фінансова безпека» держави дав змогу виділити певну кількість основних ознак зазначеного поняття як комплексної категорії, вивчаючи при тому її як стан системи, систему критеріїв, процес здійснення заходів, рівень незалежності й стабільності та ін. Так основними ознаками поняття як комплексної категорії є такі:

- стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем що забезпечує ефективне функціонування та подальший стабільний розвиток, через збереження збереження єдності і цільності;
- система критеріїв, яка ґрунтується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери;
- процес здійснення цілеспрямованого комплексу заходів для забезпечення стабільності та формування привабливого інвестиційного клімату;
- рівень незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи що забезпечує стан захищеності фінансових інтересів;
- основа підтримки галузей промисловості та системи життєзабезпечення держави ;
- відсутність ризику ймовірного заподіяння неприпустимої шкоди фінансовій системі держави;
- динамічний стан фінансових відносин який забезпечує умови відтворення, росту, стабілізації та підвищення життєвого рівня населення.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансова безпека» держави (країни)

Автор	Визначення	Ознака поняття як комплексної категорії
Наказ «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 [1]	фінансова безпека - це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни	стан фінансової системи що створює умови для стабільного її розвитку, збереження єдності і цільності
Барановський О.І. [2]	фінансову безпеку слід розуміти як: важливу складову економічної безпеки держав, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери України. Вона відображається через систему критеріїв і показників її стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових і золотовалютних резервів; ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин	система критеріїв яка ґрунтується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери
Шлемко В.Т., Бінько Ф.І. [3]	під фінансовою безпекою слід розуміти такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання	стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем що забезпечує ефективне функціонування та подальший розвиток
Кульпінський С. [8]	фінансова безпека – це процес здійснення цілеспрямованого комплексу заходів щодо фіскальної і монетарної політик з метою досягнення стабільності фінансової системи і створення сприятливого інвестиційного клімату	процес здійснення цілеспрямованого комплексу заходів для забезпечення стабільності та формування привабливого інвестиційного клімату
Миронов В. [9]	фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; певний рівень незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів, що складають загрозу фінансовій безпеці; здатність фінансової системи держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та стале економічне зростання.	рівень незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи що забезпечує стан захищеності фінансових інтересів

Продовження табл.. 1

Оспіщев В.І. [10]	фінансова безпека — багаторівнева система, яку утворює низка підсистем, кожна з котрих має власну структуру і логіку розвитку. Фінансова безпека держави — це ступінь захищеності фінансових інтересів держави, стан фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, податкової, валютної, банківської, інвестиційної, митно-тарифної, розрахункової та фондової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, спроможністю держави ефективно формувати та раціонально використовувати фінансові ресурси, достатні для задоволення її потреб, шляхом виконання зобов'язань і забезпечення соціально-економічного розвитку	багаторівнева система, що забезпечує захищеність всіх підсистем держави
Ревак І.О. [11]	під фінансовою безпекою розуміємо такий динамічний стан фінансових відносин, за якого б створювались сприятливі умови та необхідні ресурси для розширеного відтворення, економічного росту та підвищення життєвого рівня населення, удосконалення національної фінансової системи для успішної протидії внутрішнім і зовнішнім факторам дестабілізації фінансового стану в державі	динамічний стан фінансових відносин який забезпечує умови відтворення, росту, стабілізації та підвищення життєвого рівня населення
Тихонова О.В. [13]	фінансова безпека – відсутність ризику ймовірного заподіяння неприпустимої шкоди фінансовій системі держави	відсутність ризику ймовірного заподіяння неприпустимої шкоди фінансовій системі держави
Федосов В.М. [14]	фінансова безпека однією із найважливіших складових економічної безпеки не тільки держави, а й усіх галузей національного господарства, господарюючих суб’єктів, приватних підприємців, усього суспільства	основа підтримки галузей промисловості та системи життєзабезпечення держави
Шлемко В.Т. [15]	фінансова безпека держави – це такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної і податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання.	стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної і податкової систем, яким характерний збалансованість та стійкість

Таблиця 2

Визначення поняття «фінансова безпека» підприємства

Автор	Визначення	Основні ознаки і характеристики
Бондар О.П.[4]	фінансова безпека підприємств пов'язана з фінансово-господарською діяльністю, обумовлена рухом грошових (фінансових) потоків. Фінансова безпека або небезпека виникають тоді, коли підприємства не можуть розрахуватися із своїми кредиторами. Тобто фінансова безпека пов'язана з фінансовим станом підприємства. Останній ж залежить від достатності фінансових ресурсів, що може акумулювати підприємство для забезпечення фінансово-господарської діяльності	формує та обумовлює рух грошових потоків; забезпечує і підтримує стан розрахунково-кредитних операцій; характеризує фінансовий стан господарюючого суб’єкта; характеризує стан фінансових ресурсів
Горячева К. С. [5]	фінансовий стан, який характеризується, по- перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи	формує збалансованість і якість сукупності фінансових інструментів; характеризує стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; забезпечує реалізацію власних фінансових інтересів; підтримує ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи
Живко З.Б. [6]	фінансова безпека підприємства – це стан підприємства за якого корпоративні ресурси використовуються максимально ефективно, що дає змогу уникати загроз в сьогоденні , а в майбутньому забезпечити ефективне функціонування підприємства; також на безпеку підприємства впливають такі фактори як умови збереження комерційних таємниць, інтелектуальної власності та інформації загалом; захищеність підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища характеризується спроможністю підприємства протистояти цьому впливу, а також здатністю фірми максимально швидко і ефективно реагувати на різноманітні загрози. Також фінансова безпека підприємства залежить від того, наскільки ефективно використовується капітал і наскільки є якісним фінансовий менеджмент і корпоративне управління	характеризує ефективність використання корпоративних ресурсів; забезпечує ефективне функціонування підприємства; забезпечує захист підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища; підтримує та забезпечує здатність фірми максимально швидко і ефективно реагувати на різноманітні загрози; забезпечує та гарантує якісний фінансовий менеджмент і корпоративне управління

Продовження табл.. 2

Клименко Т.В. [7]	фінансова безпека підприємства – це динамічна багатогранна категорія, для оцінки якої необхідно застосовувати системний підхід, який передбачає за допомогою відповідного інструментарію здійснювати комплекс заходів із метою захисту фінансових інтересів суб'єкта господарювання від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз	сприяє захисту фінансових інтересів суб'єкта господарювання; убезпечує від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз
Судакова О.І. [12]	важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стійкість (стабільність);	забезпечує незалежність, ефективність і конкурентоспроможність фінансів підприємства; підтримує фінансову стійкість (стабільність), достатній рівень ліквідності активів та відповідний обсяг грошових резервів

Узагальнення інформації табл. 2 дало змогу сформувати напрями формування аналітичних ознак дослідження рівня фінансової безпеки господарюючого суб'єкта. Основними з них є наступні:

Дослідження рівня ефективності і результативності діяльності господарюючого суб'єкта як характеристик фінансової безпеки, за показниками фінансової звітності.

Оцінка та діагностика фінансового стану господарюючого суб'єкта за фінансовими коефіцієнтами оцінки фінансової стійкості, ліквідності платоспроможності.

Оцінка і аналіз рівня конкурентоспроможності та ділової активності господарюючого суб'єкта.

Діагностика перспектив банкрутства за показниками фінансової звітності та оцінка інтенсивності їх динаміки.

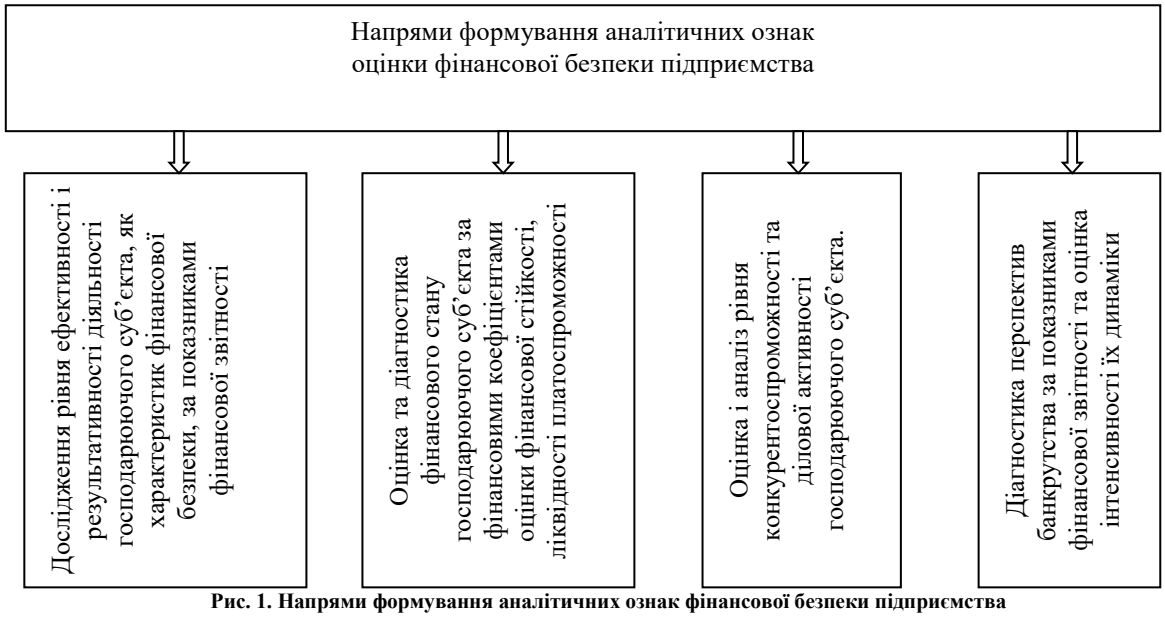


Рис. 1. Напрями формування аналітичних ознак фінансової безпеки підприємства

Висновки. Дослідження підходів до розуміння поняття фінансова безпека за вказаними напрямами дало змогу сформувати певні аналітичні ознаки дослідження, а саме: оцінка ефективності та результативності діяльності, діагностика фінансового стану та оцінка ймовірності банкрутства, оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства. Оцінка фінансової безпеки за вказаними напрямами дасть змогу:

- забезпечити незалежність, ефективність і конкурентоспроможність фінансів підприємства;
- сприяти захисту фінансових інтересів суб'єкта господарювання та убезпечити від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз;
- підтримати фінансову стійкість (стабільність), достатній рівень ліквідності активів та відповідний обсяг грошових резервів;
- формувати та обумовити рух грошових потоків, а також забезпечити й відповідно підтримати оптимальний процес розрахунково-кредитних операцій господарюючого суб'єкта;
- здійснювати оцінку фінансового стану господарюючого суб'єкта й розробити оперативну систему управлінських рішень щодо його оптимізації;
- підтримати ефективний і сталий розвиток фінансової системи господарюючого суб'єкта;
- забезпечити реалізацію власних фінансових інтересів;
- забезпечити стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз та мінімізувати рівень ризику;
- забезпечити збалансованість і якість використання сукупності фінансових інструментів для підтримки рівня фінансової безпеки підприємства.

Література

1. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ № 1277 від 29.10.2013 року. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. І. Барановський. – К. : Київський національний торгівельно-економічний університет, 2004. – 759 с.

3. Бінько І. Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / І.Ф. Бінько, В.Т. Шлемко. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. – (Сер. "Нац. безпека" ; Вип. 2). – ISBN 966-554-002-5.

4. Бондар О.П. Фінансова безпека підприємств будівельного комплексу при банківському кредитуванні / О.П. Бондар // Культура народов Причерноморья. – 2011. – № 215. – С. 22–25.

5. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67.

6. Живко З. Б. Фінансова безпека країни та суб'єктів господарювання / З. Б. Живко, М. М. Павлів, М. В. Тишко // Ефективна економіка. – 2014. – № 12.

7. Клименко Т. В. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової безпеки підприємства / Т. В. Клименко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3 (11). – С. 246–249.

8. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34–38.

9. Миронов В. Фінансова безпека як складова економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1256.

10. Оспіщев В.І. Фінанси: курс для фінансистів : навч.посіб. / за ред. В.І. Оспіщева. – К. : Знання, 2008. – 567 с.

11. Ревак І.О. Механізм забезпечення фінансової безпеки України: Теоретичний аспект / І.О. Ревак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2009. – № 2. – С. 1–10.

12. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140–148.

13. Тихонова О.В. Методологічні засади визначення дефініції «фінансова безпека» [Електронний ресурс] / О.В. Тихонова. – 2012. – Режим доступу : http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012_3/139.pdf

14. Федосов В.М. Фінанси : підручник / за ред. СІ. Юрія, В.М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611с.

15. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Шлемко, І. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

References

1. Pro zatverdzhennia metodyky rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Elektronnyi resurs] : nakaz № 1277 vid 29.10.2013 roku. – Rezhym dostupu : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

2. Baranovskyi O. I. Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) / O. I. Baranovskyi. – K. : Kyivskyi natsionalnyi torhivelno-ekonomichnyi universytet, 2004. – 759 s.

3. Binko I. F. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamky zabezpechennia : monohrafiia / I.F. Binko, V.T. Shlemko. – K. : NISD, 1997. – 144 s. – (Ser. "Nats. bezpeka" ; Vyp. 2). – ISBN 966-554-002-5.

4. Bondar O.P. Finansova bezpeka pidpryiemstv budivelnoho kompleksu pry bankivskomu kredytuvanni / O.P. Bondar // Kultura narodov Prychernomoria. – 2011. – № 215. – S. 22–25.

5. Horiacheva K. S. Finansova bezpeka pidpryiemstva. Sutnist ta mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky / K. S. Horiacheva // Ekonomist. – 2003. – № 8. – S. 65–67.

6. Zhyvko Z. B. Finansova bezpeka krainy ta subiektiv hospodariuvannia / Z. B. Zhyvko, M. M. Pavliv, M. V. Tyshko // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 12.

7. Klymenko T. V. Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti finansovoi bezpeky pidpryiemstva / T. V. Klymenko // Naukovyi visnyk ChDIEU. – 2011. – № 3 (11). – S. 246–249.

8. Kulpinskyi S. Rol finansovoi bezpeky Ukrainy v pohlyblenni intehratsiinykh stosunkiv z yevropeiskymy krainamy / S. Kulpinskyi // Finansova konsultatsiia. – 2000. – № 5. – S. 34–38.

9. Myronov V. Finansova bezpeka yak skladova ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1256.

10. Ospishchev V.I. Finansy: kurs dlia finansystiv : navch.posib. / za red. V.I. Ospishcheva. – K. : Znannia, 2008. – 567 s.

11. Revak I.O. Mekhanizm zabezpechennia finansovoi bezpeky Ukrainy: Teoretychnyi aspekt / I.O. Revak // Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriia ekonomichna. – 2009. – № 2. – S. 1–10.

12. Sudakova O. I. Stratehichne upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpryiemstva / O. I. Sudakova // Ekonomichnyi prostir. – 2008. – № 9. – S. 140–148.

13. Tykhonova O.V. Metodolohichni zasady vyznachennia definitsii «finansova bezpeka» [Elektronnyi resurs] / O.V. Tykhonova. – 2012. – Rezhym dostupu : http://kul.kiev.ua/images/chasop/2012_3/139.pdf

14. Fedosov V.M. Finansy : pidruchnyk / za red. SI. Yuriia, V.M. Fedosova. – K. : Znannia, 2008. – 611s.

15. Shlemko V. T. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamky zabezpechennia : monohrafiia / V. Shlemko, I. Binko. – K. : NISD, 1997. – 144 s.

Рецензія/Peer review : 09.08.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Лук'янова В. В.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 338.242;339.97
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-251-255

ГУСАРІНА Н. В.
Херсонський національний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СУЧАСНИХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

В роботі актуалізовано питання необхідності усестороннього вивчення особливостей впливу динамічних змін зовнішнього середовища на сталий економічний розвиток підприємств, розкриття функцій і змістових характеристик зовнішнього середовища. Запропоновано попереджувальні заходи в забезпеченні функціонування підприємств під впливом зовнішнього середовища, визначаючих довгострокову присутність підприємств на ринку і їх економічний зріст. Дається їх інформаційна підтримка.

Ключові слова: зовнішнє середовище, характеристики, причинно-наслідкові зв'язки, невизначеність, управління, економічний розвиток.

GUSARINA N.
Kherson National Technical University

INVESTIGATION OF THE CHARACTERISTICS OF MODERN DYNAMIC CHANGES IN THE EXTERNAL ENVIRONMENT

The purpose of the work is to determine the prerequisites that has shown an imbalance between the existing and actual possibilities of functioning of enterprises in modern economic conditions. The instability of economic relations increases the likelihood of making unreasonable and false decisions and in turn leads to increased risk. Under the influence of various causes and fluctuations of the environment, periodic dissipation or dissipation of internal resources occurs, which leads to a decrease in the resource potential of the enterprise. The causal relationships of the factors causing the influence of the external environment on the production activity of the enterprise have been studied. To reveal the functions and content characteristics of the environment. The preventive measures in ensuring the functioning of enterprises under the influence of the external environment, which determine the long-term presence of enterprises in the market and their economic growth are proposed. Effective identification of the priorities of scientific and innovative development allows maintaining the leading position in the most perspective aspects of the enterprises. Further development is taught in the development of tools that can provide timely and adequate response to changes in the environment.

Key words: external environment, characteristics, causal relationships, uncertainty, management, economic development.

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що проблеми раціонального вибору стратегій розвитку підприємств були завжди, за останні роки вони стали набагато гостріше. Це пов'язано з більш інтенсивним зміною факторів навколишнього середовища, скороченням часу, наявного на прийняття рішень, великим числом альтернативних варіантів вибору стратегії розвитку. Актуальність даної проблеми посилюється зростанням нестабільності господарських відносин, що збільшує ймовірність прийняття необґрунтованих і недостовірних рішень і в свою чергу призводить до зростання ризику. Виникає необхідність розробки інструментарію, якій дозволяє забезпечити своєчасну і адекватну реакцію на зміни зовнішнього середовища.

Аналіз досліджень і публікацій показує, що об'єктивні обґрунтовані рішення приймаються на основі узагальнення інформації про стан виробництва і можливі зміни зовнішнього середовища. Поведінка будь-якої частини системи визначається взаємозв'язками з зовнішнім середовищем. Ці взаємозв'язки повинні бути обов'язково враховані при виборі стратегій розвитку виробництва. Питанням вивчення особливостей функціонування промислових підприємств в трансформаційний період розвитку економіки України присвячені праці таких вчених, як Пашута М.Т. [1], Лазарєва Є.В. [2], Стадник В.В. [3], Федулова Л.І. [4], Шарко М.В. [5, 9]. Разом с тим в умовах динамічних змін зовнішнього середовища, традиційна модель стратегічного управління інноваційної діяльністю підприємств, виявляється недостатньо адаптованою до зовнішніх впливів, що не дозволяє в повній мірі реалізувати стратегії управління і гальмує досягнення поставлених цілей.

Некерованість зовнішнього середовища, складність і велика кількість різнорідних параметрів, що характеризують функціонування виробничих об'єктів, вимагає, до них постійної уваги.

Невирішені частини загальної проблеми. Визначення характеру і наслідків впливу динамічних змін зовнішнього середовища на функціонування промислового сектору економіки України.

Формування цілі статті. Визначення передумов проявив дисбалансу між існуючими і реальними можливостями функціонування підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На функціонування підприємств впливає велика кількість умов і факторів різної природи: технології і матеріали, соціальні норми і переваги, організаційні структури, господарські цінності, політичні чинники, міжнародне оточення, митні і податкові законодавства.

У звичайних умовах виробнича діяльність підприємств спрямована на реалізацію певних, строго встановлених цілей, для чого розробляються плани, які гарантують їх досягнення. Дії в цих планах повинні бути обрані або відкинути з урахуванням того, чи допомагають вони чи ні досягненню мети. А якщо в ситуацію втручається невизначеність, то такий підхід стає неможливим. Невизначеність призводить до того, що управлінські рішення доводиться приймати без достатньої інформації про фактори зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище, в якому доводиться працювати підприємствам, знаходиться в безперервному русі. Нерівномірність впливу зовнішнього середовища проявляється в різних темпах його змін.

Проявом впливу зовнішнього середовища на функціонування підприємств є спостережувана диспропорція між наявністю інноваційних можливостей і реальним їх впровадженням на практиці.

Зовнішнє середовище трактується, як мікрооточення, тобто організації, підприємства, соціальні групи, з якими підприємство знаходиться в безпосередній взаємодії і визначає ефективність виживання підприємства. Це складна, система, що складається з множини елементів, кожен з яких характеризується своїм рівнем динаміки, непередбачуваності і невизначеності. Вона по різному проявляється в діяльності різних спеціалізованих структурних підрозділів. Зовнішнє середовище підприємства формується в процесі його діяльності і змінюється з часом.

Під впливом різних причин і флуктуацій зовнішнього середовища періодично відбувається дисипація або розсіювання внутрішніх ресурсів, що призводить до зниження ресурсного потенціалу підприємства.

Характеристикою зовнішнього середовища є невизначеність. Невизначеність проявляється в таких категоріях як невизначеність критеріїв успіху, непередбачуваність змін, нерозуміння ідеї, невизначеність цілей. Відкидання стану невизначеності при прийнятті управлінських рішень викликає невпевненість в правоті прийнятих дій, а також не правильної оцінки ситуації, що склалася, що може привести до необоротних наслідків функціонування виробництва.

Змістові характеристики зовнішнього середовища представлені на рис. 1.

Рис. 1. Змістові характеристики зовнішнього середовища

Складність функціонування підприємств в сучасних умовах господарювання, характеризуються невизначеністю и непередбачуваністю станів зовнішнього середовища, виявляється у великій кількості факторів і в їх взаємозв'язку.

Викликана впливом зовнішнього середовища багатоплановість функціонування виробничих об’єктів пов'язана з постійними змінами асортименту продукції і швидкістю перетворень. Для зовнішнього середовища характерна зміна темпів розвитку під впливом науки, а також посилення інтернаціоналізації господарської діяльності [6, 7].

Об'єктивна наявність збурень у розвитку економічних систем змушує відстежувати причинно-наслідкові зв'язки цих коливань, досліджувати траєкторії попереднього розвитку в різних формах

економічної динаміки з метою виключення ймовірності дестабілізації ситуації за допомогою використання інструментів прогнозування [8].

Причинно-наслідкові зв'язки факторів, обумовлюючих виникнення впливу зовнішнього середовища на виробничу діяльність підприємства, представлені на рис. 2.

Рис. 2. Причинно-наслідкові зв'язки факторів впливу зовнішнього середовища на виробничу діяльність підприємств

При вирішенні завдань прийняття рішень по вибору оптимальних стратегій розвитку однієї з основних проблем є наявність необхідної вихідної інформації і її прогнозування при зміні параметрів і процесів.

В умовах постійних змін впливу зовнішнього середовища на функціонування виробних об'єктів інформація у всіх її проявах стає об'єктивно вирішальною передумовою сталого розвитку підприємств, прогнозовані результативності трансформаційних перетворень, джерел економічного зростання та чинником забезпечення конкурентоспроможності виробництва. Прогнозування тенденцій розвитку підприємства під впливом зовнішнього середовища и планування економічних показників підготовлює підприємство до можливих змін ринкової ситуації і представляє собою комплекс дії є ефективним інформаційно-методичним інструментом для формації і вдосконалення діяльності підприємства.

Достовірність інформації на момент прийняття рішень завжди обмежена. Під впливом динамізму зовнішнього середовища потреба в інформації зростає, а час прийняття рішень скорочується, що ускладнює прийняття об'єктивних управлінських рішень. Інформація набуває центральну роль в процесах прийняття рішень. Впровадження інновацій надає підприємству ряд переваг: зокрема сприяє значному скороченню часових витрат при прийнятті управлінських рішень, формалізації і оптимізація діяльності підприємства, швидкому і якісному просуванню випускаємої продукції на ринок, інтенсифікації, оперативності і якості процесів управління.

Ефективне функціонування і розвиток підприємства у сучасному конкурентному середовищі зумовлюють об'єктивну необхідність впровадження інформаційної підтримки на усіх стадіях відтворювального процесу виробництва.

Інформаційна підтримка попереджуючих заходів в забезпечені функціонування підприємств під впливом зовнішнього середовища представлена на рис. 3.

Управління розвитком підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища слід розглянути як процес, який здійснює обмін інформацією між органами управління, керованим об'єктом і зовнішнім середовищем [6].

У складних організаціях кожен підрозділ змушений самостійно забезпечувати оптимальний рівень балансу зі своїм фрагментом зовнішнього середовища і самостійно знаходити власні шляхи подолання невизначеності. Корисним інструментом для вирішення поставлених завдань є стратегічний менеджмент. Впровадження стратегічного менеджменту, тобто комплексу стратегічних рішень, що визначають довгостроковий розвиток підприємства і його присутність на ринку, забезпечує швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури і перегляд цілей розвитку.

Менеджери повинні постійно відслідковувати характер змін зовнішнього середовища, прогнозувати ці процеси і своєчасно вносити корективи в функціональну діяльність підприємства.

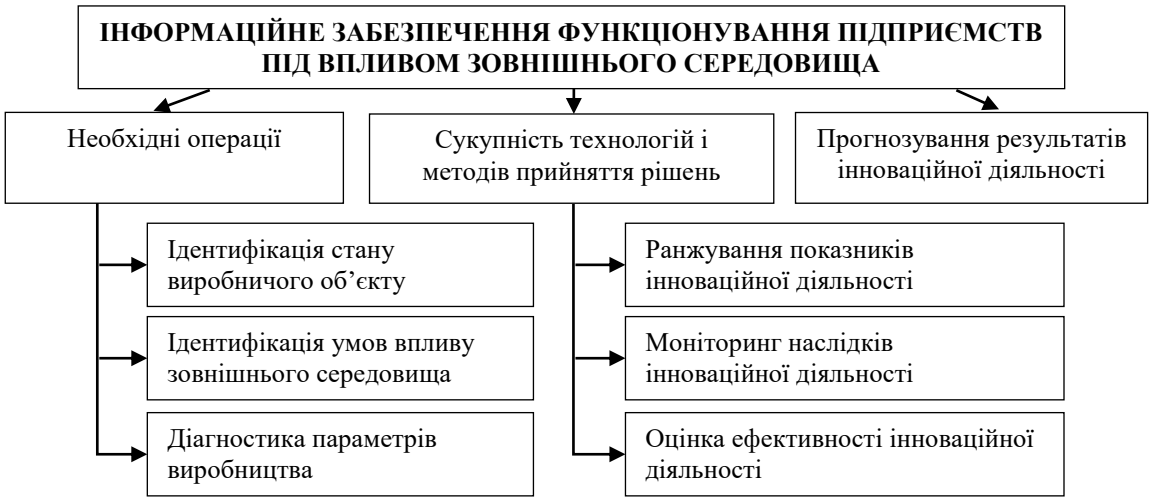


Рис. 3. Інформаційне в забезпечення функціонування підприємств під впливом зовнішнього середовища

Попереджуючі заходи в забезпеченні функціонування підприємств під впливом зовнішнього середовища представлені на рис. 4.

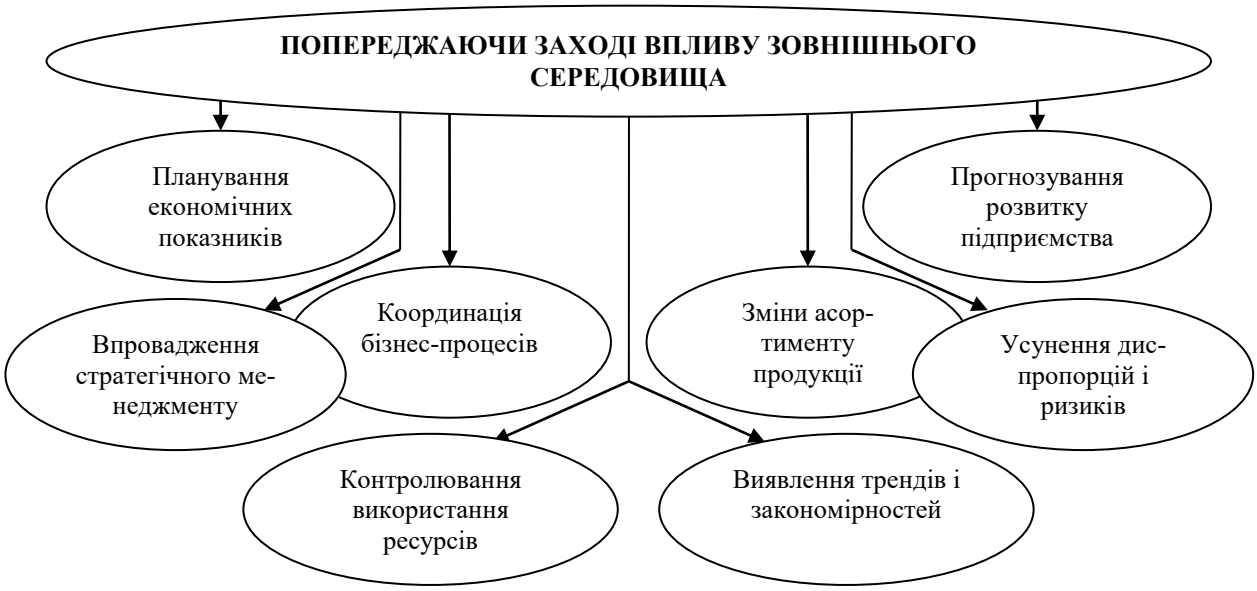


Рис. 4. Попереджуючи заходи в забезпеченні функціонування підприємств під впливом зовнішнього середовища

У заходах щодо зниження впливу зовнішнього середовища важливу роль відіграє координація і регулювання зусиль з розвитку різних видів і напрямів інноваційної діяльності. При цьому відбувається коригування загального напрямку розвитку. Процес управління повинен бути випереджувальним, але не адаптивним. При цьому повинна зберігатися зовнішня орієнтація на споживача, конкурентів і ринок.

В сучасних умовах господарювання жодне із успішних підприємств не може існувати без постійного вдосконалення і оновлення виробничої бази і впровадження інновацій, забезпечуючи їх економічний зріст.

Економічне зростання носить кумулятивний характер, тобто швидкість зростання пропорційна вже досягнутому рівню розвитку і визначає еволюційний характер динаміки економічних показників. З цих позицій в діяльності підприємств малого і середнього бізнесу щільність до розвитку в забезпеченні сталого розвитку виробництва при флуктуаціях зовнішнього середовища набагато менше ніж у великих, у яких є значний резерв компенсацій матеріальних і фінансових ресурсів для подолання кризових ситуацій.

Висновки. Проблема слабкого економічного росту підприємств України потребує для її розв'язування активізації інноваційної діяльності і трансформації цілей управління. Динамічні зміни умов функціонування об'єктів і могутня залежність від зовнішнього середовища, поведінка якої характеризується невизначеністю, вимагає розробки нових методів і моделей стратегічного управління економічним розвитком виробництва.

При дефіциті ресурсів і зростанні конкуренції більшість підприємств знаходяться в зонах фінансової нестабільності, низького рівня рентабельності, платоспроможності, ліквідності та інвестиційної привабливості. Для досягнення конкурентних переваг, за рахунок впровадження інновацій, необхідно постійно контролювати ефективність використання ресурсного потенціалу.

В умовах жорсткого обмеження всіх видів фінансових і технічних ресурсів, сьогодні особливо гостро стоїть проблема цілеспрямованості і результативності використання цілісності і безперервності підтримки всіх етапів інноваційного циклу.

Ефективне визначення пріоритетів наукового та інноваційного розвитку дозволяє зберігати лідируючі позиції в найбільш перспективних аспектах діяльності підприємств, які продукти і послуги будуть найбільш затребувані в ближній перспективі і за рахунок яких технологій розвитку можна утримати лідерство в довгостроковій перспективі.

Література

1. Пашута М.Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку / М.Т. Пашута. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 408 с.

2. Лазарева Є.В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону : монографія / Є.В. Лазарева. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2010. – 320 с.

3. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств : [монографія / за ред. Стаднік В.В.]. – Хмельницький : ХНУ, 2016. – 446 с.

4. Федулова Л.І. Тенденції становлення новітнього технологічного укладу світової економіки: роль управління інтелектуальною власністю / Л. Федулова, Л. Цибульска // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 23–35.

5. Шарко М.В. Формирование политики наращивания интеллектуального потенциала / М.В. Шарко, Ю.В. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6 (156). – С. 30–40.

6. Гусаріна Н.В. Закономірності процесів формування бізнес-середовища інноваційного розвитку підприємств в умовах невизначеності / Н.В. Гусаріна // Регіональна економіка і управління. – 2017. – № 5(18). – С. 38–43.

7. Гусаріна Н.В. Концепція економічного розвитку та іоваційної ативності підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища : монографія / Н.В. Гусаріна. – Херсон : ФОП Вишемірський В.С., 2017. – 178 с.

8. Нелинейные методы прогнозирования экономической динамики региона / Нижегородцев Р.М., Грибова Е.Н., Зенькова Л.П., Хатько О.Ю. – Харьків : ІД «Інжек», 2008. – 320 с.

9. Шарко М.В. Державне регулювання інноваційних процесів / М.В.Шарко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 12(30). – С. 168–178.

References

1. Pashuta, M.T. (2005) Prognozuvannya ta programuvannya ekonomichnogo i sotsialnogo rozvitku [Forecasting and programming of economic and social development]. – Kiyiv: Tsentr navchalnoyi literaturi [in Ukrainian]

2. Lazareva, E.V.(2010) Metodologichni aspekti formuvannya innovatsiynoyi sistemi regionu: monografiya [Methodological aspects of the formation of the regional innovation system: a monograph] Odesa: Institut problem rinku ta ekonomIko-ekologIchnih doslIdzhen NAN Ukrayini [in Ukrainian]

3. StadnIk, V.V. (2010) FunktsIonalnI strategIYi InnovatsIynogo rozvitku promislovih pIdpriEmstv: monografIya [Functional strategies of innovation development of industrial enterprises: a monograph] (za red. d.e.n., prof. StadnIk V.V.) – Hmelnitskiy: HNU [in Ukrainian]

4. Fedulova, L. & Tsibulska, L. (2011) Tendentsiyi stanovlennya novitnogo tehnologichnogo ukladu svitovoyi ekonomiki: rol upravlinnya intelektualnoyu vlasnistyu [Trends in the formation of the latest technology in the world economy: the role of intellectual property management] Ekonomika Ukrayini, 12, 23-35. [in Ukrainian]

5. Sharko, M.V. & Panchenko, Y.V. (2014) Formirovanie politiki naraschivaniya intellektualnogo potentsiala [Formation of a policy of ellectual capacity building] Aktualni problemi ekonomiki, 6 (156), 30-40. [in Ukrainian]

6. Gusarina, N.V. (2017) Zakonomirnosti protsesiv formuvannya biznes-seredovischa innovatsiynogo rozvitku pidpriemstv v umovah neviznachenosti [Regularities of processes of formation of business environment of innovative development of enterprises in conditions of uncertainty] Regionalna ekonomika i upravlinnya, 5(18), 38-43 [in Ukrainian]

7. Gusarina, N.V. (2017) KontseptsIya ekonomIchnogo rozvitku ta IovatsIynoYi ativnostI pIdpriEmstv v umovah dinamIchnih zmIn zovnIshnogo seredovischa: monografIya[Concept of economic development and innovative activity of enterprises in the conditions of dynamic changes of the environment: monograph] Herson: FOP VishemIrskiy V.S. [in Ukrainian]

8. Nizhegorodtsev, R.M.& Gribova, E.N.& Zenkova, L.P.& Hatko O.Y. (2008) Nelineynyie metodyi prognozirovaniya ekonomicheskoy dinamiki regiona [Nonlinear methods of forecasting economic dynamics of the region] HarkIv: ID «Inzhek» [in Ukrainian]

9. Sharko, M.V. (2003) Derzhavne regulyuvannya InnovatsIynih protsesIv [State regulation of innovation processes] Aktualni problemi ekonomiki, 12(30), 168-178 [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 19.07.2018
Надрукована/Printed : 10.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Погріщук Б. В.

УДК 338.432
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-256-259

МАЗУР А. Г.,
ГУМЕНЮК Ю. В.
Вінницький національний аграрний університет

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД В РЕАЛІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ АПК

У статті розглядається кластерний підхід як інноваційна технологія управління регіональною економікою. Представлені результати дослідження теорії і практики кластеризації регіональної економіки, формування агропромислових, продуктових кластерів в АПК. Розкрито основні риси і принципи функціонування кластерних систем і відрізняють їх від інших форм взаємодій малого і великого бізнесу особливості, мотиваційні складові інтеграції в кластери. На підставі даних наукових положень сформульована модель регіонального економічного кластера, виділена специфіка територіального розміщення і рівня агрегації кластерів в агропромисловому секторі економіки. До агропромислових кластерів пропонується відносити продуктові кластери, які являють собою асоціативні об'єднання організацій різних сфер діяльності в єдиному відтворювальному циклі від виробництва сировини до реалізації готової продукції з включенням всіх стадій відтворення на основі інновацій та активізації інвестиційної діяльності. Проведена структуризація принципів побудови агропромислових кластерів, обґрунтовані конкурентні переваги формування і механізми розвитку агропромислових кластерів. Розкрито сутність поняття "кластер". Визначено поняття "агропромисловий кластер" як територіально локалізовану, інноваційно спрямовану інтегровану структуру, організовану на базі промислового та сільськогосподарського виробництва, метою якої є створення індустріальної основи для підвищення конкурентоспроможності та продуктивності продовольчої сфери регіону, перерозподілу доданої вартості та комплексного використання соціально-економічного потенціалу території. Досліджено комплекс проблем сучасного стану галузі виробництва зерна й обґрунтовано необхідність використання кластеризації як умови підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: кластер, агропромисловий кластер, зерновий кластер, кластерний підхід, організація, зерновиробництво.

MAZUR A.,
HUMENIUK Y.
Vinnytsia National Agrarian University

CLUSTER APPROACH IN IMPLEMENTATION OF AGRICULTURAL COMPLEX DEVELOPMENT

The article considers the cluster approach as an innovative technology of regional economy management. The results of the study of the theory and practice of clusterization of the regional economy, formation of agro-industrial, foodstuff clusters in the agroindustrial complex are presented. The basic features and principles of functioning of cluster systems are revealed and distinguish them from other forms of interaction of small and large business features, motivational components of integration into clusters. Based on these scientific regulations, the model of the regional economic cluster is formulated, the specificity of the territorial placement and the level of aggregation of clusters in the agro-industrial sector of the economy are singled out. To agro-industrial clusters it is proposed to attribute product clusters representing associations of organizations of different spheres of activity in a single reproductive cycle from raw material production to the sale of finished products, with the inclusion of all stages of reproduction on the basis of innovation and activation of investment activity. The structuring of the principles of the construction of agro-industrial clusters was carried out, competitive advantages of formation and mechanisms of development of agro-industrial clusters were grounded. The essence of the concept "cluster" is revealed. The concept "agro-industrial cluster" is defined as a territorially localized, innovative directional integrated structure organized on the basis of industrial and agricultural production, the purpose of which is to create an industrial basis for increasing the competitiveness and productivity of the food industry of the region, redistribution of added value and integrated use of the socio-economic potential of the territory. The complex of problems of the current state of the grain production industry is investigated and the necessity of using clusterization as a condition for increasing the competitiveness is substantiated.

Key words: cluster, agro-industrial cluster, grain cluster, cluster approach, organization, grain production.

Вступ. У сформованих соціально-економічних умовах функціонування більшості економік світу існує теорія, відповідно до якої глобалізація господарського життя веде до збільшення значущості місцевого, субнаціонального рівня. Передовий досвід розвинених країн показує, що економічний потенціал управління індустріальними комплексами "по вертикалі" дедалі частіше поступається в ефективності креативному менеджменту кластерних систем, більш динамічних і гнучких, сформатованих на основі горизонтальних зв'язків учасників виробництва кінцевого продукту. Близько 60 міждержавних, регіональних, національних, громадських організацій об'єднані в Європейський кластерний альянс, який функціонує на основі Європейського кластерного меморандуму [6, с. 183-184]. Кластерною стратегією розвитку зараз всерйоз зацікавилися і в Україні. Однак при цьому кластерний феномен в економіці вивчено недостатньо.

Термін "кластер" введено в науковий обіг в 60-ті роки XX ст. професором Гарвардської економічної школи Майклом Портером для виявлення груп (кластерів) схожих об'єктів у цілях їх класифікації.

Отже, М. Портер визначив, що "кластер – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників послуг; фірм у відповідних галузях, а також

пов'язаних з їхньою діяльністю організацій у певних галузях, що конкурують, але разом з цим ведуть спільну роботу" [1, с. 299].

Мета і задачі роботи. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних положень щодо формування кластера з урахуванням особливостей сучасного розвитку, а також необхідність застосування кластерного підходу до організації виробництва, визначити особливості застосування кластерної системи з метою підвищення ефективності функціонування АПК.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблеми формування та функціонування кластерних структур присвячені праці зарубіжних учених: Е. Бергмана, Ж. Вейса, М. Портера, А. Маршалла, Р. Стоуга, В. Фельдмана та інших.

Вагомий внесок у розвиток теорії кластерного підходу зробили вітчизняні учені: Ю. Бажал, В. Бакум, М. Бєсєдін, О. Єрмаков, А. Іванько, М. Кропивко [2] , П. Саблук та інші.

Виклад основного матеріалу. Інтеграційні можливості кластерів створюють загальний синергетичний ефект для всієї системи, який проявляється у такому: підвищенні як сукупної продуктивності, так і продуктивності підприємств, що входять до кластера; покращенні умов для впровадження інновацій; стимулюванні нових видів бізнесу і, відповідно розширенні меж кластера [3, с. 29].

Основними принципами організації кластерів є такі: участь у кластері безкоштовна і відкрита для всіх організацій, що виконують вимоги стандарту продукції, сировини, послуг та правила роботи; ґрунтується на економічному інтересі учасників, партнерів (обслуговуючих підприємств) та лідера; виключає перерозподіл доходів від комерційної діяльності суб'єкта кластера на користь інших суб'єктів.

Основна мета формування кластера полягає в тому, щоб довести готову продукцію до споживача з найменшими втратами і витратами. Одним з основних завдань створення кластера є збільшення прибутку та економічної стабільності підприємств, що входять до його складу [5, с. 20].

У науковій літературі основні ознаки кластера зводяться до «правила чотирьох К»:

- концентрація підприємств однієї або суміжних галузей в одній географічній точці;
- конкурентоспроможність продукції, що випускається ними;
- конкуренція за завоювання і утримання клієнтів;
- кооперація з високим ступенем розвиненістю.

У західній економічній літературі моделі кластерів ділять на чотири групи:

1. Сконцентровані на обмеженій території конкуруючі компанії, що випускають диференційований продукт і мають особливу маркетингову стратегію за її межами (європейська модель).
2. Сукупність територіально сконцентрованих компаній, пов'язаних між собою економічними відносинами за принципом територіальної спеціалізації (північноамериканська модель).
3. Вертикально інтегрована спеціалізована територія, створена в рамках державної економічної політики (азіатська модель).
4. Сукупність малих організацій і фірм, сконцентрованих навколо організації-монополіста, що спеціалізуються на випуску товарів-напівфабрикатів на замовлення головної організації і конкуруючих між собою за ціною і якістю за право поставки (японська модель).

До агропромислових кластерів відносяться продуктові кластери, які являють собою асоціативні об'єднання організацій різних сфер діяльності в єдиному відтворювальному циклі від виробництва сировини до реалізації готової продукції з включенням всіх стадій відтворення на основі інновацій та активізації інвестиційної діяльності.

Агропромислова кластеризація — це концентрація та спеціалізація агропромислового виробництва з формуванням на території замкнених циклів "виробництво – зберігання – переробка сільськогосподарської продукції" на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для отримання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції й підвищення прибутковості [1, с. 248].

Механізм кластеризації агропромислової сфери регіону містить: вибір ресурсного сектору з урахуванням реального і потенційного рівня розвитку аграрного виробництва, вибір ключового сектору з використанням матричного аналізу, обґрунтування спеціалізації кластера на основі розрахунку індексу конкурентоспроможності господарської галузі. Розроблення структури та механізму взаємодії учасників агропромислового кластера повинна здійснюватися на основі методології управління бізнес-процесами і бути орієнтована на створення ефективного ланцюжка виробництва конкурентоспроможної продовольчої продукції. Візуалізацію процесу міжгалузевої кластеризації в АПК представлено на рис. 1.

У сучасних умовах економічна сталість агропромислового комплексу можлива тільки на основі інноваційного розвитку галузей, модернізації промисловості та сільського господарства, впровадження енергозберігаючої техніки і технології, активізації інтелектуальних ресурсів, оптимального поєднання ринкових механізмів і державного регулювання економіки. Саме всі ці чинники можуть бути використані в рамках кластерної форми розвитку інтеграції.

При системності проблем в АПК виникає об'єктивна необхідність створення чіткої соціально-економічної структури агропромислового комплексу, в рамках якої можна здійснювати розробку прогнозів і програм розвитку кожного конкретного продуктового кластера регіону. Так як на регіональному рівні інерційність процесів нижче, ніж на рівні макросистеми, вища можливість оперативного прийняття управлінських рішень, а зв'язок економічних, політичних та інших управлінських рішень з соціальними

процесами виявляється більш виразно. При цьому параметром порядку в суспільній системі повинна виступати регулятивна діяльність держави в економіці.

Рис. 1. Візуалізація процесу міжгалузевої кластеризації в АПК

Структуризація принципів побудови агропромислових кластерів представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Принципи побудови кластерів в АПК

Принципи	Зміст
Самоорганізація	Історичні передумови розвитку кластера Структурна і функціональна спільність підприємств кластера Посилення взаємозв'язків підприємств в кластері Створення умов для розвитку і формування кластера
Внутрішньо-кластерна кооперація і конкурування	конкуренція між підприємствами Кооперація при виході на регіональний ринок Ефективність і розвиток власної господарської діяльності 4. Стимулювання інноваційних процесів
Взаємозв'язок, заснована на загальних економічних інтересах	Залежність учасників від успіху один одного Підвищення рівня інноваційності бізнесу Збереження автономності та згуртованість учасників кластера 4. Координація, вирішення спірних питань і прийняття рішень, налагодження зовнішніх зв'язків
Корпоративність	Культура спілкування між учасниками, присутність клімату довіри Взаємність і добросусідство, система цінностей, зразків поведінки, способів оцінки результатів, взаємоконтроль у вирішенні конфліктних ситуацій Можливість обміну інформацією, досвідом, спільного навчання Спрощення структури взаємодії, зниження витрат
Довгострокове співробітництво	Підтримка відносин. Регулярні, довгострокові гарантовані поставки і якість послуг Доступ до інформації, ресурсів, інформованість учасників Взаємодія для досягнення і підтримки конкурентних переваг
Часткове лідерство	Присутність «центру тяжіння» Домінуючий фактор - концентрація навколо великих лідируючих виробничих і наукових центрів Прояв активності «центру» і тяжіння «периферійних» підприємств
Динамічність (гнучкість)	Постійний «рух» кластера - безперервні процеси формування, розвитку і розпаду. Адаптація до постійно мінливих вимог ринкового середовища Поява нових виробництв, розширення асортименту продукції Підвищення рівня інноваційності виробництва
Комплексність використання ресурсів	Об'єднання учасників у рамках єдиної нерозривному технологічного ланцюжка і технологічна взаємозв'язок, єдиний технологічний підхід, стандарти Послідовність виробництва продукції, учасники – постачальники і споживачі послуг один одного Орієнтація на запити кінцевого споживача, розширення асортименту продукції Досконалість бізнес-процесів і управлінських навичок
Аутсорсингова спеціалізація	Делегування відповідальності, дроблення бізнес-функцій Передача допоміжних виробництв за контрактами підрядникам, зниження витрат і економія ресурсів Формування нових унікальних здібностей, доступ до кращих виробничих технологій

Продуктовий кластер – добровільне об'єднання всіх структурних елементів, що мають економічний і соціальний інтерес до виробленому продукту, який забезпечує створення конкурентних переваг, технічне, організаційно-управлінське та соціальне рішення проблем. Основним інтегратором є сільськогосподарські товаровиробники, включаючи їх об'єднання як джерело формування сировинної бази для переробної промисловості.

Зернопродуктовий комплекс є одним з найбільших в агропродовольчій сфері України. Успішність діяльності виробників зерна залежить від ефективності взаємодії зі сполученими галузями, що входять до складу зернопродуктового комплексу, суміжними сферами діяльності, що створює об’єктивну основу для їх спільного кластерного розвитку.

Інноваційним методом вирішення завдання забезпечення стійкого розвитку зернового виробництва є створення територіально-виробничих комплексів — кластерів, здатних сконцентрувати навколо себе значні фінансові, технологічні, інноваційні та трудові ресурси, що дозволяють забезпечити економічне

зростання і підвищення конкурентоспроможності галузей АПК, в тому числі і зернопродуктового підкомплексу [4, с. 100].

Зерновий кластер – це сукупність підприємств і організацій різних форм власності, об'єднаних єдиним технологічним ланцюжком виробництва, переробки та реалізації зерна з метою підвищення конкурентоспроможності зернової продукції та підприємств кластера. Розвиток кластера в регіоні дозволить оптимальним чином організувати інфраструктуру регіонального ринку, а також оптимізувати ціни на зерно і зернопродукти всередині регіону.

Загалом, кластеризація зернового господарства призведе до позитивних ефектів:

1. Усередині кластера будуть успішно розвиватися взаємини між суб'єктами, що сприяють просуванню товару й отримання прибутку.
2. Поява інтегрованих формувань всередині кластера призведе до формування матеріально-технічної бази зернопродуктового підкомплексу на цілісній основі.
3. Підприємствам, об'єднаним всередині кластера, набагато легше захиститися від зовнішньої продовольчої агресії.
4. Покращиться соціальне становище сільгоспвиробників за рахунок розвитку інфраструктури всередині кластера.

Висновки. Застосування кластерного підходу до організації виробництва у АПК на регіональному рівні сприятиме підвищенню ефективності заходів державного регулювання. Перевагами використання кластерної моделі взаємодії є можливість спільного використання об'єднаних капіталів і прискорення інновацій; можливість спільного використання ресурсів; визначення ефективної спеціалізації підприємств; узгоджений поділ ринку й уникнення непродуктивної конкуренції; отримання ефекту масштабу та усунення недоліків, спричинених малими розмірами підприємств; зниження і розподіл ризиків; підвищення стійкості окремих підприємств і мережі в цілому; встановлення довгострокових зв'язків за відтворювальним ланцюгом, включаю чи зв'язки між виробником і споживачем.

Кластерний підхід до управління розвитком АПК дасть змогу:

- створити необхідні передумови для прискореного впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, забезпечення оптимального виробництва однорідної продукції підвищеної якості;
- забезпечити раціональні пропорції між обсягами отриманої сільськогосподарської сировини і промисловими переробними потужностями;
- забезпечити єдиний відтворювальний процес по всьому ланцюжку виробничого циклу;
- скоротити трансакційні витрати (витрати на вчинення ділових операцій, ведення переговорів, укладання контрактів, забезпечення їх виконання).

Література

1. Іванько А В. Розвиток аграрного сектору регіону на основі кластерного підходу / А. В. Іванько // Економіка АПК. — 2009. — № 4. — С. 32–37.
2. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК : міжнар. наук.-виробн. журнал. – 2010. – № 11. – С. 3–13.
3. Кропивко М.Ф. Організація управління аграрною економікою : монографія / М.Ф. Кропивко, В.П. Немчук, В.В. Россоха та ін. – К. : Вид-во "Основи" 2008. – 412 с.
4. Онищенко К. Н. Концептуальная схема формирования кластера на основе зернопродуктового подкомплекса / К. Н. Онищенко // Культура народов Причерноморья. — 2011. — № 215. — С. 100–103.
5. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.]. — М. : Вильямс, 2005. — 608 с.
6. Ткаченко В.Г. Кластеры в системе аграрного производства: сущность и значение в реализации инновационной политики государства / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачёв // Вісник економічної науки України : зб. наук. праць. – 2011. – № 2. – С. 183–184.

References

1. Ivanko, A. V. Development of the agrarian sector of the region on the basis of cluster approach / A.V. Ivanko // Economy of the agroindustrial complex. - 2009. - No. 4. - P. 32-37.
2. Kropivko M.F. Conceptual approach to cluster organization and management of development of agro-industrial production / M.F. Kropivko // Economy of the agroindustrial complex: international sciences magazine. - 2010. - No. 11. - P. 3-13. 3. Kropivko M.F. Organization of management of agrarian economy: monograph / M.F. Kropivko, V.P. Nhemchuk, V.V. Rossokha and others. - K.: "Fundamentals", 2008. - 412 p.
4. Onishchenko, K. N. Conceptual scheme of formation of a cluster on the basis of a grain-product subcomplex [Text] / K. N. Onishchenko // Culture of the Black Sea peoples. - 2011. - No. 215. - P. 100-103.
5. Porter, M. Competition [Text] / M. Porter: [trans. with English.] - M. Williams, 2005. - 608 p.
6. Tkachenko V.G. Clusters in the system of agrarian production: essence and significance in realization of state innovation policy / V.G. Tkachenko, V.I. Bogachev // Bulletin of Economic Science of Ukraine: Sb. sciences works. - 2011. - No. 2. - P. 183-184.

Рецензія/Peer review : 09.08.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 331.658.14
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-260-264

ВОРВИХВОСТ О. Д.
Університет державної фіскальної служби України

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

У статті розглянуто трактування сутності поняття «інтелектуальний капітал», визначено джерела творчих ідей в суспільстві нової формації, описано основні компоненти та структуру інтелектуального капіталу. Визначено напрями використання знань у наукових дослідженнях, специфіку умінь працівників та унікальних здібностей. Окреслено основні проблеми визначення реальної вартості компанії. Визначено цінність інформації, особистої, ділової послуги та неможливість її вартісної оцінки. Наведено основні важливі елементи ефективного механізму збереження та захисту інноваційного потенціалу підприємства, куди входить інтелектуальний капітал. Представлений графік обсягів витрат на виконання наукових досліджень і розробок, наведені аналітичні показники динаміки даних витрат. Висвітлено структуру витрат виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт. Охарактеризовано динаміку та визначено лідера за видами робіт наукових досліджень. Відзначено стрімке зростання та інтерес наукової спільноти до науково-технічних (експериментальних) наукових досліджень.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людській капітал, науково-технічні наукові дослідження, прикладні наукові дослідження, фундаментальні наукові дослідження.

VORVYKHVOST O.
University of the State Fiscal Service of Ukraine

INTELLECTUAL CAPITAL AS BASIS OF SOCIETY DEVELOPMENT

The article deals with the interpretation of the essence of the concept of intellectual capital, the sources of creative ideas in society of a new formation are determined, the main components and structure of intellectual capital are described. The directions of use of knowledge in scientific researches, specifics of skills of employees and unique abilities are determined. The main problems of determining the real value of the company are outlined. The value of information, personal, business services and the impossibility of its valuation are determined. The main important elements of an effective mechanism for preservation and protection of innovative potential of the enterprise, which include intellectual capital, are given. The presented graph of the volume of expenses for the implementation of scientific research and development, provided analytical indicators of the dynamics of these costs. The structure of expenditures for scientific researches and developments according to types of works is highlighted. The dynamics and the determined leader according to the types of research works are described. The rapid growth and interest of the scientific community in scientific and technical (experimental) scientific researches was noted.

Key words: intellectual capital, human capital, scientific and technical scientific researches, applied scientific researches, fundamental scientific researches.

Постанова проблеми. Сьогодні за умов відкритості національної економіки спостерігається відтік висококваліфікованих кадрів через відсутність механізмів формування конкурентоспроможної економічної системи. Як правило, «відтік розуму» відбувається зі своїми новаційними наробками. З огляду на це, вкрай важливою є актуалізація цінності інтелектуального капіталу (intellectual capital) в структурі функціонування національного господарства. Тому необхідним є переосмислення філософії господарської діяльності як такої та внесення змін в систему розподілу влади.

Постіндустріальне та інформаційне суспільство нової формації розглядає людину як джерело творчих ідей та виробничий чинник. В основі концепції інтелектуального капіталу закладено інструментарій теорії людського капіталу. Фактично вона охоплює останню. Найвідоміші наукові надбання свідчать про вузькість та неохопленність глобальних викликів постіндустріального суспільства у теорії людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування, захисту та розвитку інтелектуального капіталу в сучасних умовах господарювання приділяється досить багато уваги в наукових працях таких вчених: Асаул А.М. [1], Брукинг Э. [2], Войнаренко М.П. [1, 13], Геєць В.М. [10], Гурочкіна В. В. [4], Євтушенко Г. [6], Кваснюка Б.Є. [10], Кендрик Дж. [5], Куценко В. [6], Мурашко М.І. [7], Пожуєв В.І. [8], Попело О.В. [9], Семиноженко В.П. [10], Томас А. Стюарт. [11], Чухно А.А. [12]. Пріоритетними орієнтирами перед науковим світом є усвідомлення сутності інтелектуального капіталу, механізму формування та розвитку, застосування якого надає можливість посилити інноваційний потенціал національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні велика кількість науково-методологічних праць присвячена питанням інтелектуального капіталу, його структурі та розвитку в Україні, слід виділити відсутність надійної системи захисту та недостатність осмислення вагомості даної категорії у суспільстві.

Метою статті є дослідження понятійного апарату інтелектуального капіталу, наведення основних складових його структури та дослідження обсягів витрат на наукові дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для реалізації поставленої цілі перед автором поставленні наступні завдання: охарактеризувати основний понятійний апарат обраної теми дослідження;

дослідити інструментарій формування інтелектуального капіталу; розглянути сучасний стан обсягів витрат на наукові дослідження та розробки в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про недостатність міри цінностей та нівелювання інтелектуального капіталу в структурі функціонування національного господарства вже сказано багато, проте переосмислення філософії господарської діяльності як такої, та внесення змін в систему розподілу влади є вкрай важливим. Людина в суспільстві нової формації є джерелом творчих ідей та виробничий чинник. Концепція інтелектуального капіталу та інструментарій теорії людського капіталу має стати основою формування сучасного суспільства. Саме тому, наукове дослідження орієнтовано на з`ясування понятійного апарату та сучасного стану обсягів витрат на наукові дослідження і розробки в країні.

Отже, як зазначав академік Чухно А.А., подальша трансформація індустріального в постіндустріальне суспільство якісно змінює просторово-часові межі формування вартісних взаємовідносин, основною причиною яких є зростаюча дифузія знань та інформації в глобальному масштабі, коли унеможливлюється ідентифікація ресурсних вартісних обмежень для досягнення очікуваних стратегічних цілей розвитку в межах традиційних моделей вартісного менеджменту підприємств [12].

За висловлюваннями Томаса А. Стюарта, інтелектуальний капітал (ІК) – це колективна розумова енергія, яку не тільки важко ідентифікувати, але й керувати його розвитком. Системи цінностей генерального директора, фінансиста і маркетолога можуть істотно відрізнятися один від одного, через що стратегічні цілі і вибрані варіанти їх ресурсного забезпечення не можуть бути «покладені» на зрозумілу для всіх працівників мову в різних функціональних сферах діяльності підприємства, що створює бар'єр для підвищення оперативності рішень, еластичності факторів виробництва, оновлення інформаційної бази даних, покращання іміджу компанії тощо. Це, своєю чергою, створює певні межі для розвитку інтелектуального капіталу, модель якого розроблена в Skandia і Canadian Bank of Commerce та описана Томасом А. Стюартом, яка охоплює такі складові – людський, структурний і споживчий. Кожний з них нематеріальний, що відображає певний рівень використання інтелектуальних ресурсів і стає предметом конкурентної боротьби [11].

Так, Брукінг Е. та Мотт Е. ототожнює інтелектуальний капітал з нематеріальними активами, розглядаючи його як «термін для позначення нематеріальних активів…» [2]. Автори у своїй науковій праці гармонізували трактування із вимогами бухгалтерських методів, так як традиційно інтелектуальні цінності при розрахунках відносять до нематеріальних активів. При цьому виділяють основними складовими ІК активи ринку, активи інтелектуальної власності, активи інфраструктури та гуманітарні активи (людські). Окремі західні економісти розглядають ІК як знання, яке може конвертуватися у вартість. Крім того вважають, що в основі формування ІК є чітко розмежовані дві головні його складові частини, такі як людський капітал (human capital) і структурний капітал (structural capital). Формування структурного капіталу здійснюється на основі клієнтського та організаційного капіталу.

Кендрик Дж. відносить до ІК накопичені наукові знання, які відображаються у новій технології [5]. Він вважав, що формування ІК здійснюється завдяки технологічному капіталу та загальнонауковому, тобто тісно пов`язує знання та вміння із технологіями та/або основними засобами, так як вони є інструментом уречевлення ідеї у матеріальний його стан.

Сучасні вітчизняні науковці, такі як Пожуєв В.І., зазначають, що ІК – це засноване на зв'язках структуроване знання і здібності, які володіють потенціалом розвитку і створення вартості. Інтелектуальний капітал комерційної організації – сукупність знань, інформації, досвіду, кваліфікації і мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів і технологій комунікації, здатних створювати додаткову вартість і сприяти забезпеченню конкурентних переваг комерційної організації на ринку [8]. Мурашко М.І. визначає ІК як одне з найважливіших джерел цінності компанії, породжене ресурсом, яким компанія не в змозі володіти, – її працівниками [7].

Отже, слід зазначити, що інтелектуальний капітал є рушійною силою постіндустріального та інформаційного суспільства нової формації. Сукупність інтелектуальних здібностей, вмінь, знань, навиків, технологій нового покоління, що являються водночас інструментами і результатами, є інтелектуальними ресурсами. Концепція інтелектуального капіталу розглядає інтелектуальний ресурс як джерело стратегічного розвитку суспільства та національної економіки.

В галузях нової економіки при використанні знань, умінь працівників та їх унікальних здібностей, основною проблемою постає визначення реальної вартості компанії. Так як визначити цінність інформації або особистої та ділової послуги є часом вартісно важко, а й іноді неможливо.

Як зазначає Попело О.В.: «Проблема полягає в тому, що в реальній вартості активів не відображаються такі нематеріальні активи, як вартість унікальної робочої сили. Інтелектуальний капітал як одне з найважливіших джерел цінності компанії породжене ресурсом, яким компанія не в змозі володіти, – її працівниками. Забезпечуючи високі ринкові показники діяльності, вони по суті не є її активом. За цих обставин за вартість складових інтелектуального капіталу приймається різниця між ринковою та балансовою вартістю компанії» [9].

Тобто під час вимірювання вартості інтелектуального капіталу частіше визначають вартість нематеріальних активів або гудвілу. Складністю процесу є те, що гудвіл набуває ознак активу із неможливістю його достовірного оцінювання. Лише у разі придбання підприємства як цілісного майнового комплексу виникає різниця між ринковою та балансовою вартістю компанії. А сам процес придбання відбувається із великою сукупністю факторів впливу, які прогнозувати складно. Водночас, ціна продажу комплексу залежить від купівельної спроможності нового претендента на права власності. Крім того, вкрай важливим фактором впливу є імідж або ділова репутація, клієнтська база та звичайно, висококваліфіковані кадри компанії.

Іншою проблемою при оцінюванні є чітке розуміння структури інтелектуального капіталу, тому слід детально окреслити його елементи. Так, Е. Брукінг та Е. Мотт визначили, що основними елементами є активи ринку та інтелектуальної власності – це нематеріальні активи компанії, що визначають її положення на ринку (торгова марка, назва, дистрибутивні канали, різного роду сприятливі для компанії угоди і контракти) [2, с. 24].

Активи інтелектуальної власності визначаються як інтелектуальна власність, що належить компанії і захищається законом (торгова і сервісна марки, патенти, авторські права). Активи інфраструктури є інтелектуальними активами, які сприяють функціонуванню компанії (філософія управління, корпоративна культура, процеси управління, бізнес-процеси й ін.). Гуманітарні, або людські, активи – це використовувані компанією знання та вміння, які належать службовцям і партнерам фірми.

Українські вчені В. Куценко та Г. Євтушенко визначають людський капітал як сукупність знань, здібностей і кваліфікації, як здатність кваліфікованої робочої сили створювати прибуток у вигляді частини заробітної плати та прибутку підприємств [6, с. 137].

Безперечно, що інтелектуальний капітал є набагато ширшим поняттям за людський, так як знання, здібності, уміння, творчі здібності та навички являються елементами робочої сили працівників, які в процесі виробничого циклу перетворюються на інтелектуальну цінність. Проте людський капітал, об'єднавши в собі капітали освіти, здоров'я та культури, не в повному обсязі входить до складу інтелектуального капіталу. Складові частини людського капіталу можливо продемонструвати та передати до наслідування, водночас, неможливим є його захист. Навчившись один раз, учень буде використовувати свої уміння та навички, тобто неможливо стерти з пам'яті те, чому ти вже навчений.

Як зазначає Дж. Кендрик, однією із форм ІК, може бути технологічний капітал як форма капітального ресурсу виробництва. «Технологія» – це одна з форм знання. До нематеріальних форм капіталу відносить також накопичені наукові знання, які відображаються у новій технології [5, с. 32].

Крім того інтелектуальний капітал є основою для формування інноваційного потенціалу як підприємства, так і суспільства. Так, Гурочкіна В.В. зазначає, що інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інвестиційний імідж, гарантії, управлінські здібності, стратегія «блакитного океану», корпоративна соціальна відповідальність – це все є важливими елементами ефективного механізму збереження та захисту інноваційного потенціалу підприємства [4, с. 56].

На нашу думку, клієнтський капітал охоплює клієнтську базу підприємства, зусилля персоналу щодо розвитку відносин з покупцями і замовниками. Наступною важливою складовою є соціальний капітал, який характеризує ступінь відповідальності та організації суспільства перед процесами виробництва та економічного розвитку в цілому.

В нашій країні інтелектуальний капітал, який проявляється у формі знань, а саме (наукових досліджень та розробок) поділяється за такими видами робіт наукових досліджень: виконання фундаментальних, прикладних та науково-технічних (експериментальних) розробок. Сучасний стан фінансування та динаміка загального обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок представлено на рис. 1.

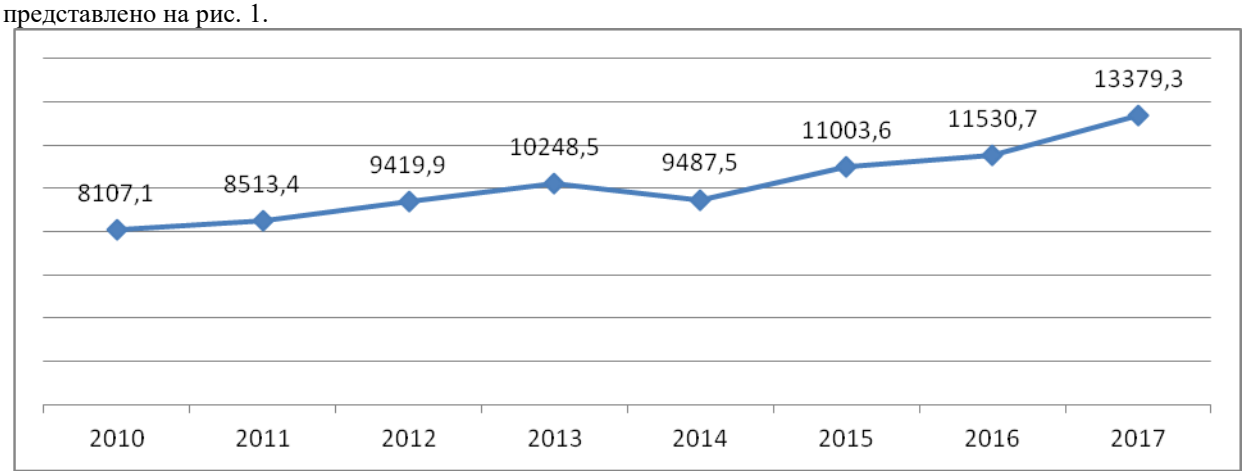
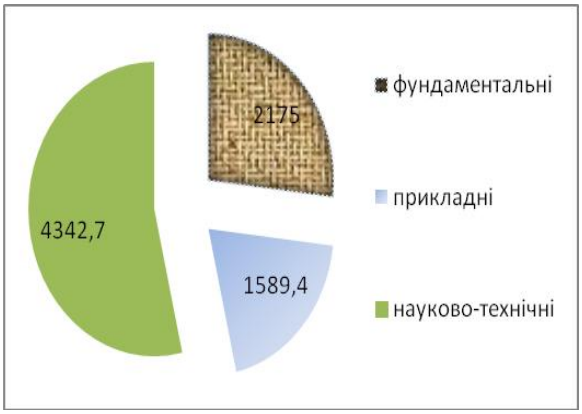
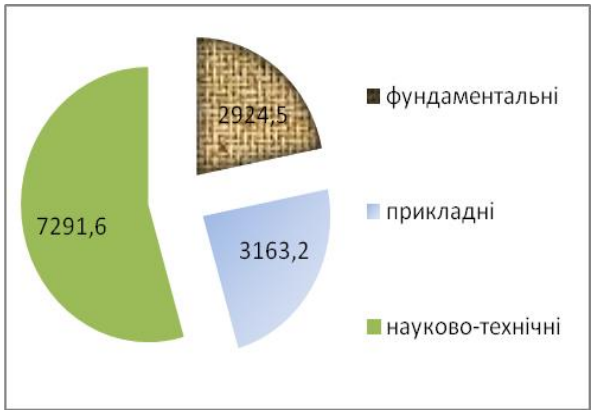


Рис. 1. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за 2010–2017 рр., (млн грн.) [3]

Загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок склав у 2017 році 13379,3 млн грн, у порівнянні із 2010 роком показник становив 8107,1 млн грн, що є на сьогодні більше на 5272,2 млн грн, тобто зростання на 65,03%. Щорічно показники витрат збільшуються, окрім кінця 2013 р., коли відбулось скорочення витрат у 761 млн грн. Проте на кінець 2014 року показник майже вдвічі збільшився за 2012 р. Загальна тенденція є позитивною та характеризує щорічне збільшення обсягів витрат на виконання наукових досліджень і розробок в Україні. Далі розглянемо витрати на виконання наукових досліджень і розробок у розрізі за видами наукових досліджень, які представлені на рис. 2.



2010 рік



2017 рік

Рис. 2. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт, (млн грн.) [3]

Розглядаючи структуру витрат виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт, слід зазначити, що крім позитивної щорічної динаміки, відбувається домінування науково-технічних наукових досліджень. За досліджуваний період показник витрат на науково-технічні (експериментальні) наукові дослідження збільшився на 2948,9 млн грн. Така зміна в структурі відбулась за рахунок збільшення загальних обсягів витрат на дослідження, усі показники в структурі зростають, немає спадної динаміки по окремих даних.

Показники на прикладні наукові дослідження у 2010 році складали 1589,4 млн грн, а у 2017 році показник збільшився до 3163,2 млн грн, тобто зріс у 1573,8 млн грн. За фундаментальними науковими дослідженнями показник збільшився на 749,5 млн грн, у порівнянні із 2010 р. Він склав у 2017 році 2924,5 млн грн.

Висновки. Отже, в сучасних процесах трансформації нашої економіки інтелектуальний капітал вже давно виступає не лише як капітал, а є джерелом стратегічного розвитку. З огляду на це, працівники вважаються як об`єкти інвестицій, розвиток влади залужить від їх здібностей та вмінь. На перший план виходять горизонтальні комунікації в організаційній структурі, через впровадження віртуального зв`язку із працівниками і клієнтами. Поступово все більше уваги приділяється переосмисленню напряму стратегічних рішень у бік співпраці з наявними і потенційними конкурентами. Щорічні витрати на наукові дослідження збільшуються, що є позитивним. Проте у порівнянні з показниками фінансування науки розвинених країн, ще залишається великий відрив у фінансуванні саме української науки.

Література

1. Асаул А.М. Інтелектуальна власність в імперативах інноваційної економіки: системний аналіз / А.М. Асаул, М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарьова : монографія / за наук. ред. проф. М.П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 174 с.

2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Е. Брукінг, Е. Мотт ; [пер. с англ, под ред. Л. Н. Ковачин]. – СПб : Питер, 2001. – 288 с.

3. Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/.

4. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту [Електронний ресурс] / В. В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу : науковий журнал. – 2015. – № 5 (21). – С. 51–57. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html.

5. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М., 1978. – С. 31–45.

6. Куценко В. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В.Куценко, Г. Євтушенко // Зайнятість та ринок праці : міжвідомчий науковий збірник. – 1999. – № 10. – С. 136–145.

7. Мурашко М.І. Інтелектуальний капітал як елемент економічного зростання України / М.І. Мурашко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL:http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8752/10-Myrashko.pdf?sequence=1.

8. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І. Пожуєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_37_1.pdf.

9. Попело О.В. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект і сучасні тенденції розвитку в Україні / О.В. Попело [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD =1&Image_file_name=PDF/econrig_2015_2_14.pdf.

10. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. Т. 1 / [за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007. – С. 194–209.

11. Томас А. Стюарт. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Томас А. Стюарт ; [пер. с англ. В. Ноздриной]. – М. : Поколение. 2007. – 368 с.

12. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А.А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – С. 396–417.

13. Voynarenko M. P. Managing the development of innovation business processes with automated information systems / M. P. Voynarenko, L.V. Dzhuliy, O.M. Kuzmina, T.V. Yanchuk // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2017. – № 4. – С. 133–148.

References

1. Asaul A.M. Intelektualna vlasnist v imperatyvakh innovatsiinoi ekonomiky: systemnyi analiz / A.M. Asaul, M.P. Voinarenko, N.A. Ponomarova : monohrafiia / za nauk. red. prof. M.P. Voinarenka. – Khmelnytskyi : KhNU, 2013. – 174 s.

2. Brukynh E. Intellektualnyi kapytal: kliuch k uspekhu v novom tysiacheletyy / E. Brukinh, E. Mott ; [per. s anhl, pod red. L.N. Kovachyn]. – SPb : Pyter, 2001. – 288 s.

3. Vytraty na vykonannia naukovykh doslidzhen i rozrobok za vydamy robit / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ukrstat.gov.ua/.

4. Hurochkina V. V. Innovatsiinyi potentsial pidpryiemstva: sutnist ta systema zakhystu [Elektronnyi resurs] / V. V. Hurochkina // Ekonomika: realii chasu : naukovyi zhurnal. – 2015. – № 5 (21). – S. 51–57. – Rezhym dostupu : http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html.

5. Kendryk Dzh. Sovokupnyi kapytal SShA i eho formyrovanye / Dzh. Kendryk. – M., 1978. – C. 31–45.

6. Kutsenko V. Liudskyi kapital yak faktor sotsialnoho zakhystu naselennia: problemy zmitsnennia / V.Kutsenko, H. Yevtushenko // Zainiatist ta rynok pratsi : mizhvidomchyi naukovyi zbirnyk. – 1999. – № 10. – S. 136–145.

7. Murashko M.I. Intelektualnyi kapital yak element ekonomichnoho zrostannia Ukrainy / M.I. Murashko [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : URL:http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/ 123456789/8752/10-Myrashko.pdf?sequence=1.

8. Pozhuiev V.I. Intelektualnyi kapital yak stratehichnyi potentsial orhanizatsii / V.I. Pozhuiev [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_37_1.pdf.

9. Popelo O.V. Intelektualnyi kapital: teoretychnyi aspekt i suchasni tendentsii rozvytku v Ukraini / O.V. Popelo [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD =1&Image_file_name=PDF/econrig_2015_2_14.pdf.

10. Stratehichni vyklyky KhKhI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy : v 3 t. T. 1 / [za red. akad. NAN Ukrainy V.M. Heitsia, akad. NAN Ukrainy V.P. Semynozhenka, chl.-kor. NAN Ukrainy B.Ie. Kvasniuka]. – K. : Feniks, 2007. – S. 194–209.

11. Tomas A. Stiuart. Intellektualnyi kapytal. Novyi ystochnyk bohatstva orhanyzatsyi / Tomas A. Stiuart ; [per. s anhl. V. Nozdrynoi]. – M. : Pokolenye. 2007. – 368 s.

12. Chukhno A.A. Postindustrialna ekonomika: teoriia, praktyka ta yikh znachennia dlia Ukrainy / A.A. Chukhno. – K. : Lohos, 2003. – S. 396–417.

13. Voynarenko M. P. Managing the development of innovation business processes with automated information systems / M. P. Voynarenko, L.V. Dzhuliy, O.M. Kuzmina, T.V. Yanchuk // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2017. – № 4. – S. 133–148.

Рецензія/Peer review : 12.07.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 658.8
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-265-269

НЕХАЙ В. В.
Таврійський агротехнологічний університет

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ЗБУТУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇНИ

Визначено основні чинники та проаналізовано їх вплив на розвиток підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства України. Вказано на слабку забезпеченість технікою для сільськогосподарських робіт та межі потреби у основних засобах сільського господарства. Обґрунтовано висновки про те, що дієвими заходами вирішення проблеми визнано зміни на законодавчому рівні та зрушення в управлінні процесами на рівні підприємств.

Ключові слова: збут, маркетинг, машинобудування, сільське господарство, управління.

NEKHAY V.
Tavriya state agrotechnological university

FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF SALES OF AGRICULTURAL MACHINERY AND AGRICULTURE IN THE COUNTRY

The main factors of influence are determined. Their influence on the development of the enterprises of the agricultural machine-building and agriculture sector of Ukraine is analyzed. it is pointed out that there is a poor supply of equipment for agricultural work, the limits of need for basic means of agriculture. It is determined that the inflow to the domestic market of foreign machinery induces a decrease in the volume of production of machinery and equipment for agriculture. The prices for them grow in the absence of funds from agricultural enterprises. This leads to an increase in the lifetime of the equipment. This reduces their technical readiness, leads to a breach of the terms of agricultural work, reduces the purchasing power of users of technology. For manufacturers of agricultural machinery, the problem of low-level sales is increasing. The influence of such factors as industry, legal, personnel, economic, marketing and quality factor of enterprise management is determined. The essence and meaning of each factor are analyzed. The problem of sales improvement without staffing can not be solved. The success of the whole process of product movement, from production to consumer, depends on the qualifications, responsibilities and motivations of workers. It is important to set up the production of various component parts within the country, to diversify the assortment and quality of products, which is necessary first of all for own consumption, and also has important export value. It is important to develop and implement an economic mechanism to increase the interest of factories in the firm technical service of tractors, combines, other equipment during the entire period of their operation, in the restoration and re-sale of worn-out cars, realization of pre-sale and after-sales service. Problems of agricultural engineering are poor management of the development of enterprises themselves. Marketing is a set of functions that the market enters into. Information about his needs affects production programs. Market levers adjust the activity of the enterprise. An enterprise has the opportunity to influence the market and its presence through the product line adjusts the market situation. The prospect is to look for ways to accelerate the creation of appropriate conditions for the domestic technology to have organized sales, which is intended to eliminate the threat of dependence of agricultural enterprises on the supply of imported machinery and to meet the needs of farmers. Effective measures to address the problem were recognized by changes in the laws and improved business management.

Keywords: realization, marketing, mechanical engineering, agriculture, management.

Постановка проблеми. Наукове забезпечення розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування доволі слабке. В основному, дослідження стосуються питань удосконалення виробництва продукції, підбору кадрів. Питання ж маркетингу, збуту, раціонального управління окремими ланками управлінської діяльності цих підприємств потребують більшої уваги.

Для того, щоб визначитись з проблемами збуту продукції машинобудівних підприємств, зокрема, сільськогосподарського машинобудування, необхідним є аналіз чинників впливу на розвиток галузі сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства країни, що покликане слугувати вирішенню науково-прикладної проблеми – пошук шляхів удосконалення технологій управління виробничо-господарською діяльністю підприємства.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Серед робіт вітчизняних учених і країн СНД, які торкались проблем удосконалення управління виробничими підприємствами, слід виділити праці таких авторів, як Л. Аверченко [1], С. Гаркавенко [3], О. Гірняк [4], П. Лазановський [4], В. Петров [6].

Роботи таких авторів, як І. Акімова [2], П. Перерва [5], Н. Гончарова [5], вже безпосередньо торкаються наукового обґрунтування необхідності вирішення проблем збуту підприємств машинобудування, зокрема, сільськогосподарського.

Ціль статті полягає у висвітленні ключових чинників впливу на розвиток збуту підприємств сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства країни як основного споживача вітчизняної сільгосптехніки.

Основний матеріал дослідження. У результаті надходжень на вітчизняний ринок іноземної техніки існує тенденція до зменшення обсягів виробництва машино-технічних засобів для сільського господарства, а також зростання цін на них за відсутності коштів у сільськогосподарських підприємств, що

й призводить до збільшення строків експлуатації наявної техніки. Це знижує їх технічну готовність, призводить до порушення строків виконання сільськогосподарських робіт, зниження купівельної спроможності користувачів техніки, а для виробників сільськогосподарської техніки посилюється проблема низького рівня збуту виробленого.

Зазначене спонукає до знаходження точки перетину інтересів вітчизняних аграріїв та машинобудівників (рис. 1). На наш погляд, вона знаходиться у площині управління збутом останніх та полягає у поліпшенні та урізноманітненні методів маркетингового впливу на управління збутом сільськогосподарської техніки.

Чинниками, які впливають та, зрештою, створили ситуацію, є правова недосконалість, складна ситуація в галузі, недосконалість економічних важелів впливу на ситуацію, недосконала організація збуту, проблеми в управлінні підприємствами, некваліфіковані кадри у галузі управління, нераціональна організація маркетингу. Враховуючи, що деякі між собою пов'язані, необхідно знайти, розробити або покращити механізми впливу на окремі функціональні ділянки підприємства з метою досягнення позитивного результату – покращення збуту сільськогосподарської техніки та більш повне забезпечення нею сільгоспвиробників. Розглянемо сутність кожного у відношенні до досліджуваної ситуації.

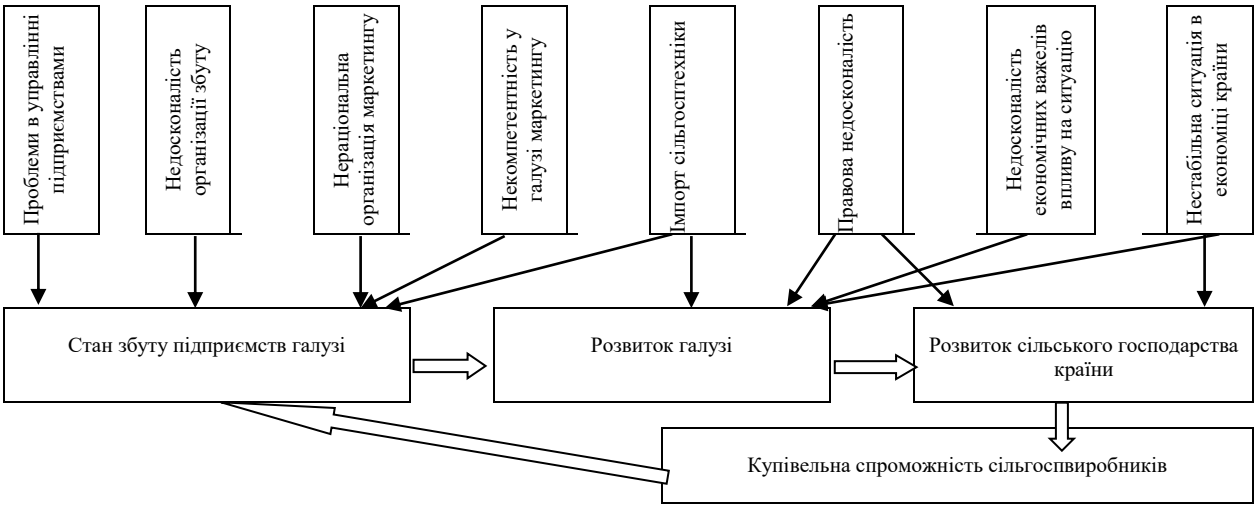


Рис. 1. Чинники впливу на стан збуту підприємств, розвиток галузі сільськогосподарського машинобудування та сільського господарства країни

Кадровий чинник. Виробничими структурами у системі матеріально-технічного забезпечення сільського господарства є заводи сільськогосподарського, продовольчого і торгового машинобудування, хімічні підприємства, торговельно-посередницькі організації, підприємства з ремонту і технічного обслуговування машин і обладнання, машино-технологічні формування з надання виробничих послуг, центри випробування техніки, конструкторські та науково-дослідні установи. У межах свого регіону і сфери діяльності вони вивчають попит, купівельну спроможність споживачів, умови реалізації товарів, терміни постачань і на основі зібраної інформації налагоджують виробництво та реалізацію продукції. Таким чином, неможливо вирішити проблему покращення збуту без кадрового забезпечення. Саме від кваліфікованості, відповідальності та мотивованості робітників залежить успіх усього процесу руху товару – від виробництва до споживача.

Галузевий та правовий чинники. Вочевидь, проблеми машинобудівного комплексу України пов'язані з необхідністю розвитку економічних зв'язків у постачанні комплектувальних, втратою традиційних ринків збуту продукції, а також технічною відсталістю і низькою, у порівнянні з міжнародними стандартами, якістю виробів. Зараз важливо налагоджувати випуск різноманітних комплектувальних деталей усередині країни, урізноманітнювати асортимент і якість продукції, яка необхідна, перш за все, для власного споживання, а також має важливе експортне значення.

Так, напрямки розвитку сільськогосподарського машинобудування, насамперед, треба пов'язувати зі станом та показниками виробництва сільськогосподарської продукції в Україні, а також технологіями, які використовуються у сільському господарстві. Це пояснюється тим, що в умовах ринкової економіки конкурують не окремі машини, а технології. Для забезпечення технологій необхідно працювати над покращенням галузевої забезпеченості з урахуванням регіональних, технологічних та інших особливостей.

У якості ще одного свідчення про незадовільний стан технічної озброєності сільського господарства країни, наведемо висновки Українського науково-дослідного інституту прогнозування та випробування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва: «Визначальним чинником техніко-технологічного переоснащення агропромислового виробництва на нинішньому етапі є оновлення матеріально-технічної та ресурсної бази сільськогосподарських підприємств. Довготривала економічна

криза, яка охопила агропромисловий комплекс, особливо відчутно вразила машино-тракторний парк… Майже 90% наявної в господарських структурах техніки відпрацювала по одному і більше нормативних строків експлуатації» [6].

Ситуація з виробництвом сільгосптехніки неоднозначна: багато підприємств цієї галузі різко зменшили випуск продукції в умовах економічної нестабільності, а деякі поступово модернізуються і переоснащуються. Так, Калинівський завод (Вінницька область) за допомогою Німеччини випускає знедавна нові сівалки (планова потужність – 3 тис. сівалок за рік, що повністю забезпечує потреби України). Невеликі підприємства з випуску сучасних зернозбиральних комбайнів, які відповідають західним аналогам, діють в Харкові, Бердянську, Херсоні. Машинобудівні заводи Мелітопольщини розширюють асортимент гідравліки, механізмів та комплектувальних для сільгосптехніки та підкорюють нові ринки світу.

Цілком зрозуміло, що сільськогосподарське машинобудування має пристосовуватися до інтересів і потреб аграріїв у повній відповідності до планів розвитку АПК.

Подальша ж стагнація машинобудування і оснащення АПК іноземною технікою може призвести до повної залежності від її постачання та створить пряму загрозу продовольчій безпеці Держави, оскільки країни виробники техніки, зможуть диктувати АПК України номенклатуру й обсяги виробництва продукції.

Для уникнення цього необхідно розвивати власне машинобудування для АПК і в умовах світової фінансової кризи підтримати вітчизняного виробника, обмеживши імпорт техніки для АПК в Україну [7]. Метою корегування законодавства є обмеження імпорту в Україну як нової, так і такої техніки, яка була у використанні, іноземної техніки й заборонити використання коштів, що надаються сільгосптоваровиробникам Державним бюджетом за всіма бюджетними програмами у якості допомоги, дотацій і підтримки на закупівлю техніки іноземного виробництва.

Економічний чинник. Якщо розглядати економічні важелі впливу на ситуацію, що склалась, необхідно розробити та впровадити економічний механізм підвищення зацікавленості заводів-виробників техніки у фірмовому технічному сервісі тракторів, комбайнів, іншої техніки протягом усього терміну їх експлуатації, а також у відновленні та повторному продажі частково зношених машин, здійсненні передпродажного і післяпродажного технічного обслуговування. Завдяки постановці на виробництво нових технічних засобів та оновлення технологій їх виготовлення, вітчизняні машинобудівні підприємства останнім часом значно поліпшили якість та конкурентоспроможність продукції, що дає надію та підставу вважати, що вітчизняна галузь машинобудування для АПК за умови виконання положень Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» спроможна ліквідувати загрозу потрапляння сільськогосподарських підприємств у залежність від постачань імпортної техніки й поетапно забезпечити потреби агропромислового комплексу у високоякісній та високопродуктивній вітчизняній техніці за значно нижчими цінами, ніж пропонуються іноземними фірмами [8].

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» на основі статистичних даних та дослідної інформації займається ґрунтовними розробками стратегій розвитку сільського господарства України. Окреме місце у розробках приділяється техніці для сільського господарства. Так, під керівництвом доктора економічних наук Г.М. Підлісецького було розроблено прогнози необхідності в основних засобах для сільського господарства (таблиця 1) і проекти законодавчих актів, які потрібно прийняти для покращення технічного оснащення сільгоспробіт (таблиця 2).

Таблиця 1

Необхідність у основних засобах сільського господарства (за даними ННЦ «Інститут аграрної економіки») Джерело: [9]

Види основних засобів	Вартість основних засобів, млрд грн.			
	2010 р. (факт)	2015 р. (очікув.)	прогноз на 2020 р.	
			оптимістичний варіант	песимістичний варіант
Машини та обладнання	30,4	159,9	245,5	115,3
Транспортні засоби	7,2	41,2	62,9	27,4
Інші засоби	65,6	248,1	377,4	172,4
Усього	103,2	449,2	685,8	315,1

Наступний чинник –- якість управління підприємством. Проблеми сільськогосподарського машинобудування лежать і у площині розвитку самих підприємств-виробників.

Все вказане, ймовірно, певним чином позначиться на темпах розвитку підприємств галузі, але, на нашу думку, у підприємства існує власний менеджмент, який повинен спонукати удосконалення та заходи з вирішення проблем якості та підтримки збуту.

Маркетинг. Маркетинг є комплексом функцій, які пов’язують підприємство з ринком: інформація про його потреби впливає на виробничі програми, ринкові важелі опосередковано корегують діяльність підприємства, а воно, у свою чергу, має можливість впливу на ринок та своєю присутністю через товарний

портфель корегує ринкову кон'юнктуру. Цей процес відбувається у процесі здійснення збуту або підготовки до нього, так як ж саме збут завершує цикл господарської діяльності і на підставі його показників є можливість оцінити її успішність.

Таблиця 2

Проекти законодавчих актів, які потрібно прийняти для реалізації Стратегічних напрямів (Джерело: [10])

Питання, які вимагають законодавчого врегулювання	Якими законодавчими актами має бути врегульована проблема	Назва законодавчого документа
Розділ VII. (Підлісецький Г.М.)		
7.1. Техніко-технологічне переоснащення заводів сільгоспмашинобудування, підвищення якості вітчизняних технічних засобів	Проект Закону України	Про пріоритетний розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування
7.2. Удосконалення системи інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу	Закон України	Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про лізинг»
7.3. Удосконалення принципів умов та порядку надання державної підтримки у відтворенні матеріально-технічної бази агропромислового комплексу	Постанова КМ України	Про державну підтримку запровадження ресурсоощадних та екологоохоронних технологій та стимулювання виробників технічних засобів для них
7.4. Про техніко-технологічну модернізацію аграрного виробництва	Постанова КМ України, Державна цільова програма	Про техніко-технологічну модернізацію аграрного виробництва

Маркетинг за своєю суттю та функціональною наповненістю є діяльністю, спрямованою на покращення стану збуту. Іншими словами, збут покращиться, якщо від стадії ідеї до стадії розподілу товару на ринку його підтримує маркетинг.

Усі запущені механізми маркетингової допомоги розвитку сільгоспмашинобудування в Україні діють з різним ступенем успішності. Практики та науковці працюють у взаємозв'язку, про що свідчать всеукраїнські форуми «Промисловий маркетинг». Організаторами широкого професійного зібрання виступають Українська Асоціація Маркетингу й Агентство індустріального маркетингу. На зборах обговорюються тенденції світових промислових ринків та їхній вплив на українські ринки, прогнози щодо розвитку економіки України і світу у майбутньому, а також доцільність використання інтернет-технологій у секторі промислових товарів. Серед доповідачів форуму – директора, провідні маркетологи й аналітики компаній, що зберегли й зміцнили свої позиції на ринку. Проблеми адаптації вітчизняної техніки, зокрема, сільськогосподарської, за допомогою маркетингових інструментів. Саме подібні збори, форуми та науково-практичні конференції, де концентруються досвід діяльності окремих підприємств, регіонів, галузей та наукова думка, висвітлюють проблеми, які існують у розвитку промислових галузей в умовах ринкової економіки.

Висновки. Дослідження, проведені для цілей узагальнення проблем в управлінні підприємствами сільськогосподарського машинобудування України, дає підстави зазначити, що усі зазначені чинники позначаються на стані збуту вітчизняної сільськогосподарської техніки. Цілком зрозуміло, що сільськогосподарське машинобудування має пристосовуватися до інтересів і потреб аграріїв у повній відповідності до планів розвитку АПК, а відбутись це має через удосконалення управління підприємствами та окремими ланками його діяльності, зокрема, збутом. Втілюватись це має через заходи з популяризації вітчизняної техніки для сільгоспробіт, налагодження випуску різноманітних комплектувальних, урізноманітнення асортименту і покращення якості продукції, яка необхідна, перш за все, для забезпечення вітчизняного сільгоспвиробництва, імпортозаміщення, а також має експортне значення.

Незважаючи на те, що існували та існують плани державної підтримки галузі, проблеми сільськогосподарського машинобудування лежать і у площині розвитку самих підприємств-виробників.

Перспективним для подальшого наукового опрацювання є пошук напрямків прискорення створення відповідних умов для того, щоб вітчизняна техніка мала якісно організований збут, що покликане ліквідувати загрозу потрапляння сільськогосподарських підприємств у залежність від постачань імпортної техніки й поетапно забезпечити потреби аграріїв.

Література

1. Аверченко Л. К. Психология управления / Л.К. Аверченко. – М. : ИНФРА– М, 2000. – 150 с.
2. Акимова И.М. Промышленный маркетинг / И.М. Акимова. – К. : О-во «Знання», КОО, 2009. – 294 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник для вузів / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2008. – 384 с.
4. Гірняк О.М. Менеджмент: теоретичні основи і практикум / О.М. Гірняк, П.П. Лазановський. – К. : Магнолія плюс, Львів : Новий світ , 2003. – 336 с.
5. Гончарова Н.П. Маркетинг инновационного процесса : учебное пособие / Н.П. Гончарова, П.Г. Перерва и д р. – К. : Магнолія плюс, 2008. – 267 с.
6. Петров В.М. Розвиток агротехнологій і технічної політики у сільському господарстві / В.М. Петров // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 36–40.
7. Система матеріально-технічного забезпечення в Україні та формування ринку засобів виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agroua.net/economics/documents/category-121/doc-155/
8. Бондар О. Чому не купують тракторів / О. Бондар // Пропозиція: український журнал з питань агробізнесу. – 2006. – № 6. – С. 112–118.
9. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
10. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2007. – № 11. – С. 53–57.

References

1. Averchenko, L. K. (2000), Psykholohyia upravlenyia, INFRA-M, Moskva, Russia.
2. Akymova, Y.M. (2009), Promyshlennyj marketynh, Znannia, Kyiv, Ukraine.
3. Harkavenko, S.S. (2008), Marketynh: pidruchnyk dlia vuziv, Libra, Kyiv, Ukraine.
4. Hirniak, O.M. (2003), Menedzhment: teoretychni osnovy i praktykum, Mahnoliia plius, Kyiv, Novyj svit, L'viv, Ukraine.
5. Honcharova, N.P., Pererva, P.H., Marketynh ynnovatsyonnoho protsessa: uchebnoe posobye, Mahnolyia plius, Kyiv, Ukraine.
6. Petrov, V.M. (2006), Rozvytok ahrotekhnolohij i tekhnichnoi polityky u sil's'komu hospodarstvi, Ekonomika APK, vol. 7, pp. 36-40.
7. Systema material'no-tekhnichnoho zabezpechennia v Ukraini ta formuvannia rynku zasobiv vyrobnytstva, available at: http://agroua.net/economics/documents/category-121/doc-155/
8. Bondar, O. (2006), Chomu ne kupuiut' traktoriv, Propozytsiia: ukrains'kyj zhurnal z pytan' ahrobiznesu, vol. 6, pp. 112-118
9. Stratehichni napriamy rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku (2012), NNTs «IAE», Kyiv, Ukraine.
10. Derzhavna tsil'ova prohrama rozvytku ukrains'koho sela na period do 2015 roku (2007), Ekonomika APK, Kyiv, Ukraine.

Рецензія/Peer review : 14.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., доцент Легеза Д. Г.

УДК: 94(477.43).084
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-270-275

ОЛІЙНИК М. П.
Хмельницький національний університет

"ПОДІЛЬСЬКИЙ МАНЧЕСТЕР" У 1921–1925 РР.

В статті розглянуто причини та мету запровадження нової економічної політики, звернуто увагу на впровадження оренди підприємств, проведення трестування промисловості. Наголошено, що несприйняття частиною "комуністів-господарників" непу партійні організації повинні долати шляхом індивідуальної роботи. Звернуто увагу на рекомендації широко використовувати старих "спеців", але під пильним контролем спецслужб. Форми, методи та результати впровадження непу на Поділлі розглянуто на прикладі одного з найуспішніших місцевих трестів регіону – "Дунаєвецьке сукно" (Дунсукно). З'ясовано вплив на відновлення та реконструкцію тресту популістської соціальної політики більшовиків, відсутність трудової дисципліни, неможливість придбати якісну сировину, брак фахівців, перманентного реформування управління тощо. Звернуто увагу на постійний моніторинг чекістами справ на підприємствах "Дунсукна" та їх втручання у вирішення як соціальних, так і виробничих проблем.

Ключові слова: неп, "Дунсукно", трест, фабрика, профспілка.

OLIYNYK M.
Khmelnytsky National University

"PODILSKYI MANCHESTER" IN 1921–1925

The article discusses the reasons and purpose of the introduction of a new economic policy (NEP), the attention was paid to the introduction of lease of enterprises, industrial trusts. It was stressed that the non-acceptance of the NEP by the part of "communist managers" should be overcome by group organizations through individual work. Attention was drawn to the recommendations of widespread use of the old "specialist", but under the close supervision of the intelligence services. Forms, methods and results of the NEP implementation in Podillia were considered on the example of one of the most successful local trusts of the region - "Dunaievetsky cloth" (Dunsukno). The influence on the restoration and reconstruction of the trust of the populist social policy of the Bolsheviks, the lack of labor discipline, the inability to obtain quality raw materials, the lack of specialists, the permanent reform of management, etc. have been identified. The attention was paid to the constant monitoring of the Chekists' affairs at the enterprises of "Dunsukno" and their intervention in solving both social and production problems. The overall economic situation in the country and in Podillia, in particular, had a negative impact on the development of Dunsukno. It should be noted that Dunsukno was constantly under the watchful eye of the agents of the Podilskyi provincial branch of the state political government in the "Special" case against the old specialists. As a result, in 1929, the "Dunsukno" trust was liquidated, creating instead one large factory subordinated to the Ukrsukno trust.

Key words: NEP, "Dunsukno", trust, factory, trade union.

Пошук шляхів розвитку сучасної України змушує уважніше придивитися до минулого, особливо в переломні періоди історії. Одним з таких були 20-і роки XX ст., коли більшовики, задля відбудови господарства та утвердження своєї влади, запровадили нову економічну політику (НЕП). Оскільки, за словами В. І. Леніна, ця політика на місцях "залишалася значним чином не роз'ясненою", X Всеросійська конференція РКП(б) 26–28 травня 1921 р. резолюцією "Про економічну політику" пояснила, що держава повинна підтримати "кооперативні та приватні підприємства, які не вимагають постачання від державних запасів сировини та продовольства". Місцеві господарські органи отримали право самостійно "дозволяти здачу в оренду приватним особам, кооперативам, артілям і товариствам державних підприємств" [1, с. 405-406].

Наданим правом досить оперативно скористався I Подільський губернський з'їзд рад. 14 липня 1921 р. резолюцією "Про діяльність губернської ради народного господарства" він зобов'язав її зосередити "центр уваги та зусилля" на відновленні "важкої промисловості – цукрової, винокурної та борошномельної", а також на якнайшвидшому відновленні та розвитку дрібної промисловості, продукція якої необхідна для сільського господарства. Для реалізації зазначених завдань Подільська губернська рада народного господарства (ПГРНГ) мала забезпечити налагодження трудової дисципліни на виробництві та широко використовувати здачу підприємств у оренду, керуючись при цьому господарською доцільністю та економічною вигодою. При виборі орендарів з'їзд радив віддавати перевагу "потужним кооперативним об'єднанням (губсоюзу, промисловій кооперації, трудовим артілям)" і приватним особам, які мають адміністративний і господарський досвід [2, с. 90].

Оскільки певна частина "комуністів-господарників" на Поділлі сприйняли перехід до нової економічної політики як відступ Радянської влади від основних принципів диктатури пролетаріату над буржуазією, то губком і президія ПГРНГ 28 липня 1921 р. з грифом "Абсолютно секретно. Циркулярно. Підлягає врученню лише членам партії" звернулися до всіх радянських і партійних органів регіону, профспілок, відділень надзвичайної комісії, парткомів заводів і фабрик із роз'ясненням суті непу. Особливо наголошувалося, що неп розпочато задля відбудови економіки. Комуністам-господарникам ставилося завдання шляхом індивідуальних і групових бесід, але не мітингів, роз'яснювати робітникам його суть. Рекомендувалося широко залучати старих "спеців", за якими слід "зірко і невтомно" стежити. Особливу

увагу потрібно було зосередити на боротьбі з саботажем і крадіжками, для чого рекомендувалося встановити тісний зв'язок із спеціальними органами [3, арк. 6-6 зв.].

Ще чіткіше щодо причин переходу до непу та його завдання говорилося в постанові РНК УСРР № 732 від 9 серпня 1921 р. "Про втілення засад нової економічної політики". Визнавалося, що держава не здатна раціонально керувати величезною масою націоналізованих підприємств, а існуючі умови оплати праці призвели до незацікавленості працівників в результатах праці і підвищенні її продуктивності. Тому перед раднаргоспами ставилося завдання щодо запровадження госпрозрахунку на підприємствах, рекомендувалося "до зарплати включити всі види робітничого постачання в розмірах, які стимулюють підвищення продуктивності праці". Дозволялася оренда підприємств. Ті з них, якими не могла опікуватися держава та які не взяли в оренду, слід було законсервувати [4, арк. 115–117].

Відповідно до нових завдань до жовтня 1921 р. було реорганізовано та скорочено апарат губраднаргоспу – з 24 відділів до восьми [2, с. 124].

Восени 1921 р. з метою економії коштів на управлінських видатках, здешевлення продукції та мобілізації ресурсів для відбудови промисловості розпочалася їхня концентрація, тобто трестування. Воно передбачало перехід підприємств на господарський розрахунок і самофінансування. Як зазначав В. Прилуцький: "В основу трестування було покладено такі принципи: 1) об'єднання групи однорідних підприємств, пов'язаних територіально, для концентрації виробництва на підприємствах найбільш забезпечених необхідним устаткуванням для більш раціонального розподілу виробничих матеріалів по окремих підприємствах; 2) об'єднання групи підприємств, хоч і неоднорідних, але діючих на одній території, що давало можливість забезпечувати їх сировиною, паливом, продовольством; 3) об'єднання підприємств, які взаємно доповнювали одне одного в процесі виробництва" [5, с. 98-99].

Всі підприємства були поділені на групи. До першої віднесли підприємства, виділені в кущі та інші об'єднання, переведені на госпрозрахунок і самоокупність, які перебували під загальним керівництвом Подгубраднаргоспу. До другої – здані в оренду. До третьої – які перебували на консервації й мали здаватися в оренду чи використовуватися ПГРНГ за виникнення належних умов. До четвертої – які через зруйнований стан не могли використовуватися за призначенням і тому їхнє обладнання мало використовуватися як запчастини для діючих підприємств або розібране й продане з торгів. До п'ятої – дрібні підприємства, призначені для денаціоналізації" [6, арк. 239].

Однією з галузей де "непівське" реформування дало наочний ефект було текстильне виробництво. З 60-х років XIX ст. його центром на Поділля були Дунаївці, якы часто називали "подільським Манчестером". Проте на початок 1921 р. з 30 текстильних фабрик, які до війни були в Дунаївцях, залишилося п'ять, з яких працювало чотири (всі вони були націоналізовані новою владою). 197 робітників, зайнятих тут, виготовили в квітні 1921 р. 7000 аршинів гвардійського сукна, 50 хустин, 18 ковдр [6, арк. 63-64 зв.].

Зауважимо, що дана проблема лише почала досліджуватися українською історіографією. Піонером тут безперечно є В. Кабачек [7]. Окремі її аспекти розглянув у своїй монографії В. Прокопчук [8]. Проте виявлення автором нових архівних документів робить актуальним написання статті із зазначеної проблеми.

В пошуках виходу із глибокої кризи, яку переживала галузь восени 1921 р. на базі текстильних підприємств "Дунаєвецького куща" більшовики створили госпрозрахунковий трест місцевого рівня. Оскільки його діяльність мала загальнореспубліканське значення, то, як наголошував у своїй статті В. Кабачек, у час створення Дунсукно намагався захопити в своє управління главк РНГ УСРР Укртестиль. Він призначив свого управляючого Фінкельштейна, який, всупереч існуючій практиці, "не повідомив про свій приїзд і не зареєструвався" в Подільській ГРНГ. Реакція місцевих господарників була досить жорсткою. 28 листопада 1921 р. на спеціально скликаному засіданні кущового правління за участі представників ПГРНГ та губернської робітничо-селянської інспекції дії Укртекстилю були охарактеризовані як самоуправство, грубе порушення існуючого порядку, згідно якого главки без рішення Раднаргоспу УСРР та висновку ПГРНГ не мали права відбирати підприємства у місцевих органів, повноваження Фінкельштейна визнані недійсними, а завкущем Шору було оголошено догану "за незаконну передачу справ Фінкельштейну". Відповідну телеграму ГРНГ надіслав голові Рааднаргоспу В. Чубарю [7]. Важливе значення для більшої зацікавленості фабричних колективів в результатах роботи мало рішення президії ПГРНГ 9 січня 1922 р. про переведення Дунаєвецьких текстильних фабрик на самоокупність і створення правління фабриками. Воно мало складатися з 3-х осіб – директора-розпорядника (партійного працівника з адміністративним стажем) і 2-х його помічників з комерційної та технічної частини. В розвиток цієї постанови 20 січня президія ПГРНГ призначила на посаду помічника директора-розпорядника Дунаєвецьких фабрик з технічної частини Шора і з комерційної частини – Фінкельштейна. До призначення директора-розпорядника обов'язки останнього поклали на Шора, як першого заступника, а тимчасове виконання обов'язків технічного директора вирішили покласти "на одного з членів Дунаєвецьких текстильників за призначенням місцевої профспілки" [9, арк. 2-3]. Звертає на себе увагу винахідливість Шора, який заради забезпечення об'єднання вугіллям і фарбами в червні 1922 р. уклав бартерну угоду на реалізацію 3600 аршинів сукна з Кіровоградським товариством Лемані за еквівалентом: 1 аршин сукна – 7 пудів вугілля. Зазначимо, що цю угоду затвердила президія ПГРНГ [9, арк. 37].

Трест об'єднував п'ять фабрик, чотири з яких мали завершений цикл і випускали готове фарбоване сукно. П'ята мала незавершений цикл, її сірі тканини годом оброблялися в апретурних відділеннях інших

фабрик. Загальна кількість працюючих у жовтні 1922 р. становила 343 особи. Виробнича програма Дунсукна тоді ж складала 17500 аршинів* сукна в місяць при роботі в одну зміну та 27800 – у дві. В листопаді-грудні 1922 р., коли виникла необхідність виплати сукном за купівлю шерсті, продуктивність досягла 32 тис. аршинів у місяць. Відзначимо, що вдалося перевищити довоєнну якість сукна й успішно конкурувати з продукцією інших фабрик [6, арк. 239-253; 10, арк. 9].

Разом з тим, як відзначалося в доповідній записці завідувача виробничо-технічного відділу (ВТВ) Є. Медовара губернському з'їзду уповноважених ПГРНГ і директорів об'єднань від 5 січня 1923 р., суттєвим недоліком була відсутність "технічного критеріуму правильності виходу фабрикатів і затрат сировини" на всіх фазах виробництва. Іншим "дефектом адміністративного характеру" ВТВ вважав "відсутність управлінського начала на фабриках, де директори в чисто суб'єктивних умовах часто стають іграшкою в руках робітників" [10, арк. 9-10].

Потенційно фабрики могли виробляти сукна більше, але, враховуючи технічний стан обладнання, виробнича програма на 1923 р. передбачала виготовлення 27 тис. аршинів. Якби все обладнання було справне, то дане завдання могла виконати одна фабрика, за умови забезпеченості сировиною. Саме через брак сировини Дунсукно простоювало впродовж липня 1923 р. й нагромадилася 6-тижнева заборгованість із зарплати [11, арк. 9; 12, арк. 3-4]. В той же час зупинка дозволила провести ремонт обладнання, що створювало кращі умови для подальшої виробничої діяльності [10, арк. 44]. Саме тоді австрійські фірми пропонували австралійську шерсть за ціною 1,5-2 долари/кіло, що з усіма накладними витратами становить 8 червінців за пуд. Як підкреслював ВТВ, "ця шерсть так відрізняється від ростовської, яку ми закупляли по 15 червінців, як ростовська відрізняється від соломи" [13, арк. 4]. Однак відсутність власних коштів і позиція влади змусила об'єднання відмовитися від пропозиції та закупити великі партії шерсті через Укртекстильтрест та Київський контрактовий ярмарок. Зокрема через нього уклали договори з Раднаркомом Дагестану про поставку 6000 пудів іспанської шерсті, що мало забезпечити виконання виробничої програми до жовтня 1923 р. [6, арк. 252-253].

Однак загальна економічна ситуація в країні загалом та на Поділлі зокрема негативно впливала на розвиток Дунсукна. Аграрний характер губернії вже з осені 1922 р. відбивався на купівельній спроможності подолян і позначився на економічному становищі об'єднання. До того ж зростання вартості шерсті, "розбухання штатів, зростання кількості сировини на одиницю виготовленої продукції" в поєднанні з непрофільними витратами на порятунок паперової фабрики "Совиний Яр", яка в 1922 р. перебувала в складі Дунсукна, призвели до того, що в червні 1923 р. керівні органи Подільської губернії визнали його збитковим [7]. Однак проста констатація факту не могла автоматично змінити становище. Спроби адміністрації фабрик запропонувати керівництву Дунсукна, яке перебувало у Вінниці, варіанти подолання кризи натикалися на формальні відписки. Крім того, воно закупило велику партію бракованої шерсті мериносів і непридатну фарбу, що на 10 % погіршило якість сукна. Відтак доводилося продавати аршин сукна по 6 червоних крб. 50 коп. при собівартості 8 червоних крб. Тобто збитки складали 15 % [15, арк. 53]. Фахівці наголошували, що "змазка шерсті має бути спеціальним маслом, а не керосином, як зараз. Запресовування пилу в пряжу не може перевищувати 25–30% – зараз 60%. Якщо випустити партію якісного сукна, то при ринковій ціні в 15 червінців прибуток буде 120%" [13, арк. 4-5].

Нагромадження проблем призвело до заборгованості по зарплаті. Коли робітникам її не виплатили за два місяці, 21-22 листопада 1923 р. виник соціальний конфлікт. Робітники після зміни, без відома профспілкового комітету, зібралися на збори вимагати виплати зарплати. Була створена делегація для перемовин з парткомом та профкомом під керівництвом Братківського, якого часто робітники висували як "крикуна". Авторитету делегації додавала участь у ній ткача Монастирського, колишнього члена губвиконкому та профспілкового діяча, а також колишнього члена РКП(б) Пушка. Більшість членів делегації були в нетверезому стані. Характерно, що в цьому соціальному конфлікті проявилася антиробітнича сутність керівництва профкому. Його попередній керівник Костицький усі кошти профспілки спрямовував не на допомогу її членам, а на проведення вечоринок, фотографування тощо й заборгував організації 800 крб. сріблом. Його наступник, 21-річний Кофман, в складній ситуації розгубився й потрапив під вплив адміністрації. Ситуацію вдалося вирішити мирним чином, лише пообіцявши спрямувати 6000 аршинів сукна на погашення заборгованості із зарплати. Крім того, було скорочено 20 зайвих службовців, що дозволило зменшити накладні видатки на 2000 крб в місяць. Але це суттєво не вплинуло на фінансове становище. Вже в січні 1924 р. знову утворився борг по зарплаті на суму близько 3000 червінців. В поєднанні з початком підготовки до закриття двох фабрик це призвело до вибухонебезпечної ситуації. Страйк вдалося попередити зусиллями парткому. Однак впродовж дня проходило "щось схоже на "італійку" – робітники припинили роботу, і лежачи біля верстатів, вели мову "про зарплату" [15, арк. 52-53, 64-65; 16, арк. 2] В той же час, як зазначали агенти окрвідділу ДПУ: "Робітники малокваліфіковані, ставлення до роботи недбале, зарплата виплачується несвоєчасно. На найнеобхідніший ремонт фабрики не мають жодного сентиму, заборгованість фабрик безперервна. Все це порушує належну роботу, безкінечно нервує

* *Аршин – міра довжини, дорівнює 0,711 м (14, с. 43).*

адміністрацію та робітників" [13, арк. 4]. Але при цьому "управління Дунсукна складало 8,3% і отримувало 15,82% зарплати від всіх робітників і службовців фабрик" [13, арк. 14]. Проблем Дунсукну додала пожежа 12 грудня 1923 р. на 1-й фабриці. Через нехтування протипожежною безпекою вогнем пошкодило приміщення. Продуктивність фабрики скоротилася на 15 % [17, арк. 94]. Біда змусила суттєво реконструювати обладнання, зокрема, закупивши імпортне. Було придбано спеціальні прилади для випробування тканин на розрив, поліпшено роботу сушильних цехів. На вимогу ринку 25 % виробничих потужностей перевели на випуск "костюмного та конвекційного* сукна різних кольорів і відтінків" [16, арк. 2-3].

В умовах кризи збуту з 1 січня 1924 р. Дунсукно змушене було перейти на роботу лише двома фабриками, при збереженні попередньої кількості працюючих. Робота була організована в дві черги, по два тижні [18, арк. 5]. Для виходу з кризи вирішили провести концентрацію Дунсукна. Розпочали з реформування адміністрації тресту. Спочатку повернули Управління Дунсукном з Вінниці, де воно перебувало з червня 1923 р., назад до Дунаєвець. У Вінниці з 23 співробітників залишилися лише заступник директора-розпорядника, який одночасно очолював комерційний відділ, і три співробітники оптово-роздрібного магазину. Решту скоротили. Було проведено об'єднання та скорочення управлінського апарату фабрик. Замість 4 директорів фабрик і 8 їхніх заступників керівництво здійснював лише директор-розпорядник і один його заступник. Загалом замість 41 управлінця залишилося 12 осіб (без об'єднаної бухгалтерії). В квітні 1924 р. розпочали програму зі створення на базі п'яти діючих текстильних фабрик одної, з "допоміжними відділами – монтажним та чесально-прядильним у приміщеннях колишніх 3 і 4 фабрик, а приміщення 2 і 5 фабрик відводяться під квартири для робітників". Одночасно проводилася часткова модернізація обладнання. Зокрема, об'єднаний ткацький цех був оснащений 6 механічними та 97 ручними ткацькими верстатами та двигунами в 253 кінських сили [2, с. 391; 19, арк. 55-56]. Директор-розпорядник тресту Л. Любарський, який на початку червня приїздив з інспекцією в Дунаївці, дав вказівку завершити концентрацію до 15 липня 1924 р. Передбачалося, що вона дозволить раціонально використовувати обладнання всіх фабрик і скоротити накладні витрати. Робота утруднювалася вкрай складним фінансовим становищем тресту, який не мав коштів на придбання "лісоматеріалу для завершення концентрації" [19, арк. 55-56]. До того ж, робітники із текстильних цехів, яких із закриттям 2-ї та 3-ї фабрик перевели на роботу в дві зміни, почали отримувати високу зарплату, яка досягала 130 % довоєнної. Довелося проводити складні перемовини щодо перегляду в березні 1924 р. норм виробітку [16, арк. 5].

На допомогу прийшла економічна група (ЕКО) подільського губернського відділення ДПУ (ПГВДПУ). За її сприяння комісія Держфонду надала потрібні матеріали в кредит на два місяці під гарантії купівельних векселів Кам'янецького окружного промислового союзу. Передбачалося, що після пуску концентрована фабрика зможе щомісячно виробляти 40 тис. аршинів сукна. Однак через брак належного обладнання лише половина з нього було сортове. Решта – звичайне гвардійське сукно. Це створювало проблеми із забезпеченням сировиною, оскільки об'єднання "Південно-східна шерсть" згідно з угодою з трестом могло поставляти її в необмеженій кількості лише в обмін на сортове сукно. Купувати ж шерсть за кошти від реалізації власної продукції, якої фабрика мала на 150 тис. крб., було неможливо через часовий лаг у шість місяців – з моменту отримання товару до повернення коштів, – який просили покупці, та відсутності кредитів [19, арк. 55-56]. Однак керівництво Дунсукна не здавалося й шукало вихід зі становища. В липні 1924 р. директор-розпорядник Л. Любарський був відряджений до Ростова для перемовин з трестом "Південно-східна шерсть" щодо укладання договору на закупівлю річного обсягу сировини на суму біля 180 тис. червінців. Одночасно на Нижегородський ярмарок відрядили комерційного директора Лева Радчика для закупівлі шерсті на 30 тис. червінців [19, арк. 112].

Зазначимо, що Дунсукно постійно перебувало під пильним оком агентури Подільського губернського відділення ДПУ в рамках справи "Специ" проти старих фахівців. Їх звинувачували в тому, що вони, використовуючи складне становище на фабриці, намагалися через саботаж "повернути фабрику в свої руки". Щоб не допустити здійснення їхніх намірів, керівництво тресту, з відома ПГВДПУ, налагодило через робітника-комуніста Самуїла Лося листування з фахівцями-текстильниками з Лодзі та Білостока, запрошуючи їх на роботу в Дунаївці [19, арк. 56-57]. В серпні прибуло два польських фахівці. З приїздом ще двох, спеців-саботажників Альберта та Вільгельма Ретців (колишніх власників) і Ядвігу Вальтер заарештували [19, арк. 165, 285].

Складнощі перебудови структури Дунсукна та проблеми з сировиною призвели до того, що виробничий план на 1924 р. було виконано лише на 63%. Концентрація фабрик проходила вкрай складно. Проте на початку 1925 р. її завершили. Продуктивність виробництва мала сягати 30 тис. аршинів сукна в місяць, а кількість працюючих – 318 осіб. Планувалося впродовж 1925 р. здійснити технічне оновлення та на 230 % збільшити виробництво. Навесні 1925 р., незадовго до ліквідації губернії, органи влади Поділля опинилися перед дилемою: погодитися на передачу Дунсукна в підпорядкування главку "Укртекстиль" у статусі республіканського тресту чи залишити його в розпорядженні Кам'янець-Подільського окрмісцгоспу.

* *В документі допущено помилку. Мало бути "конвенційного", тобто встановленого конвенцією (договором) (14, с. 876).*

Під тиском столичних структур і враховуючи, що дунаєвецькі фабрики 80–85 % продукції збували поза межами регіону і за виробничими показниками були другими в Україні після харківської фабрики "Красная нить", вони дали згоду на входження Дунсукна до складу республіканського тресту Укртестиль [7]. У квітні 1926 р. за рішенням Президії ВРНГУ управління тресту "Дунсукно" перевели до Києва [20, с. 2]. Проте новий статус тресту призвів, як звернув увагу В. Прокопчук, до того, що на кінець 20-х років XX ст. обладнання на фабриках зносилося, значною була частка ручного обладнання. Як наслідок, 1929 року трест „Дунсукно" ліквідували, створивши натомість одну велику фабрику, підпорядковану тресту „Укрсукно" [8, с. 58].

Література

1. Об экономической политике : резолюция X Всероссийськой конференции РКП(б) 26–28 мая 1921 г. / Всесоюзная Коммунистическая партия(б) в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК / под ред. В. В. Адоратского, А. Н. Поскребышева, М. А. Савельева, И. П. Товстухи. – Изд. 5, исправл. и доп. – Москва : Политиздат ЦК ВКП(б), 1936. – Ч. 1. – С. 405–407.

2. Поділля в період відбудови народного господарства (1921–1925 рр.) : збірник документів і матеріалів / ред. кол. : І. О. Пшук (відпов. ред.), А. Г. Бабенко, С. Я. Вініковецький та ін. – Вінниця, 1957. – 560 с.

3. ФП. 1. Оп. 1. Спр. 46. Секретні циркуляри та директиви Подільського губкому КП(б)У та Вінницького міськкому КП(б)У з питань: організації загонів особливого призначення, збір продподатку, ставлення до нової економічної політики та посилення роботи кооперації тощо / Державний архів Вінницької області (ДАВО). – 1921. – 12 арк.

4. Ф. 2. Оп. 2. Спр. 13. Протоколи засідань РНК УСРР №№ 46-55 та матеріали до них / Центральний державний архів вищих органів влади і управління України (ЦДАВО України). – 1921. – 284 арк.

5. Прилуцький В. Модернізація промисловості радянської України у міжвоєнний період (1921–1938 рр.) / В. Прилуцький // Проблеми історії України: факти, судження, пошуки : міжвід. зб. наук. пр. – 2004. – Вип. 11. – С. 94–128.

6. Ф. 2. Оп. 2. Спр. 881. Матеріали про стан і відбудову промисловості на Україні. (Декрети, накази, огляди, протоколи тощо) / ЦДАВО України. – 1923. – 448 арк.

7. Кабачек В. В. Історія промислового об'єднання "Дунсукно" (1921–1925 рр.) як відображення проблем місцевої державної промисловості часів непу. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/ Наукова_періодика/ vestnik/Актуальні_проблеми_ історії_ України/2012/24/ Kabachek.pdf.

8. Прокопчук В. Дунаєвеччина: край і люди : монографія / Прокопчук В. – Дунаївці, Кам'янець-Подільський : Абетка-Світ, 2013. – 246 с.

9. ФР. 925. Оп. 2. Спр. 806. Накази, інструкції, доповіді, протоколи засідань губраднаргоспу / ДАВО. – 1922. – 229 арк.

10. ФП. 1. Оп. 1. Спр. 541. Протоколи засідань президії та комуністичної фракції Подільської губернського ради народного господарства, доповіді та огляди про стан промисловості та роботу губраднаргоспу / ДАВО. – 1922-1923. – 69 арк.

11. ДАВО. ФП. 1. Оп. 1. Спр. 40. Політогляди, доповіді та політлисти Подільського губернського комітету в ЦК РКП(б) і ЦК КП(б)У про пророблену роботу та стан Подільської губернської організації КП(б)У. 1923-1924. 63 арк.

12. ФП. 1. Оп. 1. Спр. 544. Доповідь про роботу, разціночні відомості на сировину та продукцію та ін. матеріали кущового управління Дунаєвецьких державних текстильних фабрик "Дунсукно". ДАВО.1923-1924. 14 арк.

13. ФР. 925. Оп. 8. Спр. 49. Доповідь з характеристикою політекономічного стану Дунаєвецької суконної фабрики та характеристикою на працівників фабрики, накази Подільського губвідділу РСІ : проект про концентрацію Дунаєвецьких суконних фабрик / ДАВО. – 1923. – 51арк.

14. Новий тлумачний словник української мови : у 3 т. / [уклад. В. Яременко, О. Сліпушко.]. – Вид. 2-е, випр. – Київ : Аконіт, 2001. – Т. 1 (А-К). – 926 с.

15. ФП. 3. Оп. 1. Спр. 6. Закриті політичні листи та циркуляри ЦК і губкому КП(б)У. Протоколи окружної військової наради та військових нарад частин особливого призначення (ЧОП), доповіді та висновки уповноваженого губернської контрольної комісії з персональних справ, інформаційні повідомлення та листування з органами ДПУ / Державний архів Хмельницької області (ДАХмО). – 1923-1924. – 78 арк.

16. ФП. 1. Оп. 1. Спр. 545. Звіт про роботу Дунаєвецького державного текстильного тресту "Дунсукно" / ДАВО. – 1924. – 15 арк.

17. ФП. 3. Оп. 1. Спр. 10. Звіти Подільському губкому КП(б)У про роботу окружкому та його відділів / ДАХмО. – 1923. – 110 арк.

18. ФП. 1. Оп. 1. Спр. 480. Доповіді та звіти про економічний стан Подільської губернії та роботу губернського планового відділу (Губплану) / ДАВО. – 1924. – 19 арк.

19. ФП. 1. Оп. 1. Спр. 497. Доповіді та інформації економічної групи Подільского губернського відділу Державного Політичного Управління (ДПУ) про роботу: промисловості, організацій, підприємств і радянських установ / ДАВО. – 1924. – 401 арк.

20. Трест “Дунсукно” переводять до Києва // Червоний кордон : західно-подільська селянська газета. Газета Кам’янецького і Проскурівського округових комітетів КП(б)У, округових виконавчих комітетів і округових рад профспілок. – 1926. – 8 квіт. Ч. 27 (198). – С. 2.

References

1. Ob ekonomicheskoy politike : rezolyutsiya H Vserossiyskoy konferentsii RKP(b) 26–28 maya 1921 g. / Vsesoyuznaya Kommunisticheskaya partiya(b) v rezolyutsiyah i resheniyah syezdov, konferentsiy i plenumov TSK / pod red. V. V. Adoratskogo, A. N. Poskrebyisheva, M. A. Saveleva, I. P. Tovstuhi. – Izd. 5, ispravl. i dop. – Moskva : Politizdat TSK VKP(b), 1936. – CH. 1. – S. 405–407.

2. Podillia v period vidbudovy narodnoho hospodarstva (1921–1925 rr.) : zbirnyk dokumentiv i materialiv / red. kol. : I. O. Pshuk (vidpov. red.), A. H. Babenko, S. Ya. Vinikovetskyi ta in. – Vinnytsia, 1957. – 560 s.

3. FP. 1. Op. 1. Spr. 46. Sekretni tsyrkuliary ta dyrektyvy Podilskoho hubkomu KP(b)U ta Vinnytskoho miskkomu KP(b)U z pytan: orhanizatsii zahoniv osoblyvoho pryznachennia, zbir prodpodatku, stavlennia do novoi ekonomichnoi polityky ta posylennia roboty kooperatsii toshcho / Derzhavnyi arkhiv Vinnytskoi oblasti (DAVO). – 1921. – 12 ark.

4. F. 2. Op. 2. Spr. 13. Protokoly zasidan RNK USRR №№ 46-55 ta materialy do nykh / Tsentralnyi derzhavnyi arkhiv vyshchykh orhaniv vlady i upravlinnia Ukrainy (TsDAVO Ukrainy). – 1921. – 284 ark.

5. Prylutskyi V. Modernizatsiia promyslovosti radianskoi Ukrainy u mizhvoiennyi period (1921–1938 rr.) / V. Prylutskyi // Problemy istorii Ukrainy: fakty, sudzhennia, poshuky : mizhvid. zb. nauk. pr. – 2004. – Vyp. 11. – S. 94–128.

6. F. 2. Op. 2. Spr. 881. Materialy pro stan i vidbudovu promyslovosti na Ukraini. (Dekrety, nakazy, ohliady, protokoly toshcho) / TsDAVO Ukrainy. – 1923. – 448 ark.

7. Kabachek V. V. Istoriia promyslovoho obiednannia “Dunsukno” (1921–1925 rr.) yak vidobrazhennia problem mistsevoi derzhavnoi promyslovosti chasiv nepu. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/ Naukova_periodyka/ vestnik/Aktualni_problemy_ istorii_ Ukrainy/2012/24/ Kabachek.pdf.

8. Prokopchuk V. Dunaievechchyna: krai i liudy : monohrafiia / Prokopchuk V. – Dunaivtsi, Kamianets-Podilskyi : Abetka-Svit, 2013. – 246 s.

9. FR. 925. Op. 2. Spr. 806. Nakazy, instruktsii, dopovidi, protokoly zasidan hubradnarhospu / DAVO. – 1922. – 229 ark.

10. FP. 1. Op. 1. Spr. 541. Protokoly zasidan prezydii ta komunistychnoi fraktsii Podilskoi hubernskoho rady narodnoho hospodarstva, dopovidi ta ohliady pro stan promyslovosti ta robotu hubradnarhospu / DAVO. – 1922-1923. – 69 ark.

11. DAVO. FP. 1. Op. 1. Spr. 40. Politohliady, dopovidi ta politlysty Podilskoho hubernskoho komitetu v TsK RKP(b) i TsK KP(b)U pro proroblenu robotu ta stan Podilskoi hubernskoi orhanizatsii KP(b)U. 1923-1924. 63 ark.

12. FP. 1. Op. 1. Spr. 544. Dopovid pro robotu, raztsinochni vidomosti na syrovynu ta produktsiiu ta in. materialy kushchovoho upravlinnia Dunaievetskykh derzhavnykh tekstylnykh fabryk “Dunsukno”. DAVO.1923-1924. 14 ark.

13. FR. 925. Op. 8. Spr. 49. Dopovid z kharakterystykoiu politekonomichnoho stanu Dunaievetskoi sukonnoi fabryky ta kharakterystykoiu na pratsivnykiv fabryky, nakazy Podilskoho hubviddilu RSI : proekt pro kontsentratsiiu Dunaievetskykh sukonnykh fabryk / DAVO. – 1923. – 51ark.

14. Novyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy : u 3 t. / [uklad. V. Yaremenko, O. Slipushko.]. – Vyd. 2-e, vypr. – Kyiv : Akonit, 2001. – T. 1 (A-K). – 926 s.

15. FP. 3. Op. 1. Spr. 6. Zakryti politychni lysty ta tsyrkuliary TsK i hubkomu KP(b)U. Protokoly okruzhnoi viiskovoi narady ta viiskovykh narad chastyn osoblyvoho pryznachennia (ChOP), dopovidi ta vysnovky upovnovazhenoho hubernskoi kontrolnoi komisii z personalnykh sprav, informatsiini povidomlennia ta lystuvannia z orhanamy DPU / Derzhavnyi arkhiv Khmelnytskoi oblasti (DAKhmO). – 1923-1924. – 78 ark.

16. FP. 1. Op. 1. Spr. 545. Zvit pro robotu Dunaievetskoho derzhavnoho tekstylnoho trestu “Dunsukno” / DAVO. – 1924. – 15 ark.

17. FP. 3. Op. 1. Spr. 10. Zvity Podilskomu hubkomu KP(b)U pro robotu okruzhkomu ta yoho viddiliv / DAKhmO. – 1923. – 110 ark.

18. FP. 1. Op. 1. Spr. 480. Dopovidi ta zvity pro ekonomichnyi stan Podilskoi hubernii ta robotu hubernskoho planovoho viddilu (Hubplanu) / DAVO. – 1924. – 19 ark.

19. FP. 1. Op. 1. Spr. 497. Dopovidi ta informatsii ekonomichnoi hrupy Podilskoho hubernskoho viddilu Derzhavnoho Politychnoho Upravlinnia (DPU) pro robotu: promyslovosti, orhanizatsii, pidpryiemstv i radianskykh ustanov / DAVO. – 1924. – 401 ark.

20. Trest “Dunsukno” perevodiat do Kyieva // Chervonyi kordon : zakhidno-podilska selianska hazeta. Hazeta Kamianetskoho i Proskurivskoho okruhovykh komitetiv KP(b)U, okruhovykh vykonavchykh komitetiv i okruhovykh rad profspilok. – 1926. – 8 kvit. Ch. 27 (198). – S. 2.

Рецензія/Peer review : 11.08.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018

УДК 657
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-276-279

ПЕТРИЦЬКА О. С.
Хмельницький національний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглянуто перспективи розвитку економічного аналізу. Автор підкреслює, що в сучасних умовах змінюються завдання і функції аналізу. Нові об'єкти та завдання економічного аналізу потребують застосування адекватних їм методик і засобів дослідження економічних явищ і процесів, тобто подальшого розвитку економічного аналізу.

Ключові слова: аналіз, підприємство, розвиток, оперативний аналіз, стратегічний аналіз, соціально-економічний аналіз.

PETRITSKA O.
Khmelnytskyi National University

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC ANALYSIS

The article examines the prospects for the development of economic analysis. An economic analysis is a dynamically developed system that is at the development stage. With the help of economic analysis, the strategy of development of the enterprise is being developed, the choice of optimal variants of management decisions is justified, the control over their implementation is checked, the results of the company's activity are evaluated, the causes of deficiencies and available reserves are revealed. Economic analysis is a scientifically well developed theoretically, but at the same time it is in a state of development. Economic activity requires a constant qualitative analysis of economic processes and phenomena, which is inextricably linked with the state of economic conditions in which the subject of management functions and changes in the legislative base of the country. Effectiveness of the company's activity is manifested through a series of economic indicators, which, in a generalized form, reflect the results of the activity and the potential of economic development of the business entity. In the process of assessing the effectiveness of the enterprise and finding ways to increase it, an important role is played by the rational organization of economic analysis. But in practice, proper approaches to ensuring the quality of analytical work are implemented in part, which negatively affects the performance of financial and economic activity. Separate analytical studies should be subject to such economic phenomena and processes that require an assessment to ensure the effectiveness of enterprises, such as business activity, production, financial and commercial risks, creditworthiness, etc. Prospects for the development of economic analysis in the theoretical direction are closely linked with the development of related sciences, such as mathematics, statistics, accounting, and others. The author emphasizes that the tasks and functions of the analysis are changing in modern conditions. A significant feature of the development of economic analysis in the current conditions is the use in its process of recent achievements of world science and practice, enrichment of methodological arsenals, the widespread use of heuristic methods, expansion of objects of analysis. Consequently, new objects and tasks of economic analysis require the use of adequate methodologies and tools for research on economic phenomena and processes, namely the further development of economic analysis. The article emphasizes that the task of economists and analysts is to preserve the best achievements of economic thought, to adopt useful foreign experience, to improve the domestic economic analysis and, as a result, to obtain an effective tool for improving the efficiency of enterprises.

Keywords: analysis, enterprise, development, operative analysis, strategic analysis, socio-economic analysis.

Вступ. Сучасний стан економічного аналізу характеризує його як досить розроблену в теоретичному плані науку. Методики аналізу створені в попередні періоди адаптуються до нових умов господарювання. Проте, аналітична наука перебуває в стані розвитку, що визначається об’єктивними причинами, пов’язаними зі змінами в економіці. Вимагають уточнення, доповнення та адаптації до нових умов господарювання розроблені в попередні роки методики аналізу. Усе це набуває особливої актуальності в умовах обмеженості ресурсів, дефіциту джерел фінансування, періодичними фінансовими кризами, характерними для сучасного етапу розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку методологічної бази економічного аналізу зробили видатні вчені, зокрема: М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, І.П. Житна, В.І. Захарченко, В.М. Івахненко, Л.М. Кіндрацька, І.І. Каракоз, Є.В. Мних, А.Ф. Павленко, В.І. Самборський, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан та інші.

З розвитком економіки перед економістами постають нові, складніші проблеми економічного аналізу і його теорії. Нові об’єкти та завдання економічного аналізу потребують застосування адекватних їм методологій і засобів дослідження економічних явищ і процесів, тобто подальшого розвитку теорії економічного аналізу.

Отже, питання щодо перспектив розвитку економічного аналізу в сучасних умовах потребує подальшого дослідження.

Метою статті є розглянути перспективи розвитку економічного аналізу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Аналіз процесів і явищ господарської діяльності проводиться від початку виникнення людства. Прийоми аналізу прийшли до нас з Давньої Греції. У XIX ст. аналіз було поглиблено і розширено в Англії, Німеччині, Франції та інших країнах. В Україні розвиток економічного аналізу прийшовся на початок XX століття. Проведено значну роботу з розвитку теорії економічного аналізу та удосконалення його методики. З кожним роком підвищується роль економічного аналізу, розвивається

його теоретичний апарат і методичний інструментарій. З'явилися нові види, прийоми і способи аналізу, що сприяє всебічному дослідженню економічних явищ і процесів. Сьогодні економічний аналіз є невід'ємним елементом в діяльності підприємств, оскільки дозволяє досліджувати їх функціонування, спрогнозувати розвиток у майбутньому, розкрити резерви виробництва, виявити напрямки підвищення ефективності діяльності і є базою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Можна сказати, що економічний аналіз є досить розроблена в теоретичному плані наука. Разом з тим вона знаходиться в стані розвитку. Перспективи розвитку економічного аналізу в теоретичному напрямку тісно пов'язані з розвитком суміжних наук, таких як математики, статистики, бухгалтерського обліку та інших.

В сучасних умовах змінюються завдання і функції аналізу, оскільки для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати нерівномірність динаміки розвитку систем, імовірнісний характер процесів, що відбуваються, децентралізацію функцій управління. У зв'язку з цим можна виділити нові завдання і намітити перспективи розвитку економічного аналізу на сучасному етапі.

З розвитком ринкових відносин відбуватиметься розширення сфери застосування економічного аналізу. Передусім аналітичні дослідження будуть спрямовані на: глибоке вивчення потреб ринку, вимог споживачів щодо конкурентоспроможності продукції; визначення пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності; ефективність інвестицій;вивчення кредитної і конкурентної здатності суб'єктів господарювання всіх організаційно-правових форм власності [1].

Ринкова економіка характеризується динамічністю ситуації як виробничої, комерційної, фінансової діяльності підприємства, так і його зовнішнього середовища. У цих умовах особливого значення набуває оперативний аналіз. Оперативний аналіз є системою щоденного спостереження та оцінювання відхилень фактичного стану досліджуваного об'єкта від регламентованих показників, визначення причин і можливих наслідків таких відхилень, розроблення механізмів швидкого втручання у господарські процеси з метою забезпечення ефективного функціонування господарюючого суб'єкта. Наявність результатів оперативного аналізу дозволяє підвищити адаптивність підприємств до нових реальних умов, передусім зовнішнього середовища через такі функції управління, як планування, координація (регулювання), організація. Так, результати оперативного аналізу забезпечують можливість корегування оперативних і поточних планів. Перевага оперативного аналізу полягає в його дієвості, тобто в можливості керівництва своєчасно втручатися в господарські процеси для надання їм бажаної спрямованості [2]. Своєчасно одержана необхідна якісна аналітична інформація має вирішальний вплив на результати управління.

Сьогодні ефективне функціонування підприємства визначається тим, наскільки вдало воно взаємодіє із зовнішнім середовищем. Це можливе за умови здійснення підприємством стратегічного управління. Світова практика бізнесу показує, що більшість організацій, які досягли значних результатів в бізнесі, завдячує саме впровадженню системи стратегічного управління. Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей.

Стратегічний аналіз, як складова частина процесу стратегічного управління, забезпечує дослідження зовнішнього і внутрішнього середовищ, оцінку наявних ресурсів та можливостей, а також формування місії та стратегічних цілей підприємства, які є основою для вибору стратегії.

Стратегічний аналіз має здійснюватись на кожному етапі: від формування до реалізації та контролю за реалізацією стратегії. Аналіз у стратегічному управлінні – необхідна передумова кожного наступного управлінського циклу, процедура, яка призначена для вияву причин успіху або неуспіху стратегічної діяльності. Стратегічний аналіз на відміну традиційного ретроспективного аналізу спрямований на вирішення довгострокових глобальних проблем з метою посилення конкурентоспроможності підприємства та його ринкової привабливості.

Стратегічний аналіз як сучасний напрям розвитку класичного економічного аналізу в даний час перебуває на етапі динамічного розвитку як у теоретичному, так і в методичному плані. Концепція стратегічного аналізу потребує серйозної уваги з боку як науковців, так і практиків [3]. Цілі стратегічного аналізу мають забезпечуватись за рахунок високого професіоналізму і мистецтва управлінців, тісного зв'язку організації з зовнішнім середовищем, включення всіх працівників до реалізації стратегічних цілей і завдань. Проведення стратегічного аналізу розвиває в менеджерів здатність до стратегічного мислення й, тим самим, створює основу для впровадження в організацію концепції стратегічного управління.

Сьогодні вагоме місце займає маркетинговий аспект діяльності підприємств, що втілюється у формуванні стилю мислення керівника з пріоритетною орієнтацією на запит споживача, у підтримці конкурентоспроможних позицій, максимальному використанні сприятливих умов участі на ринку тощо. Це зумовлює розширення сфери аналітичних досліджень, зміну їх цільової орієнтації, трансформацію загальної моделі комплексного економічного аналізу. Маркетингова діяльність передбачає розв'язання цілої низки аналітичних задач, пов'язаних з дослідженням ринку, його кон'юнктури, тощо. Маркетингові дослідження дають змогу сформувати виробничу програму, визначати сферу та механізми ділового партнерства в ресурсозабезпеченні та ресурсовикористанні, сервісному обслуговуванні тощо. У такий спосіб досягаються

мінімізація втрат і упущеної вигоди, переконливість управлінських дій, маневреність виробничо-фінансового менеджменту. Таким чином, орієнтація всієї діяльності підприємств на продажу товарів, продукції, робіт, послуг зумовлює необхідність розвитку ще одного напрямку аналітичних досліджень – маркетингового аналізу, націленого на вивчення ринків збуту, попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, комерційного ризику, формування цінової політики підприємств тощо. Принципи й методи сучасного маркетингу як системи управління виробництвом і реалізації товарів, цілком орієнтовані на ринок, повністю відповідають змісту й завданням економічного аналізу. Маркетинговий аналіз стає складовою частиною економічного аналізу.

До найбільш ефективних видів аналізу господарської діяльності щодо виявлення резервів економії матеріальних, трудових і грошових ресурсів на виробництво продукції відноситься функціонально-вартісний аналіз. Функціонально-вартісний аналіз можна розглядати як підсистему комплексного економічного аналізу господарської діяльності підприємства. Висока ефективність функціонально-вартісного аналізу підтверджується практикою, оскільки цей вид аналізу є не тільки засобом зниження витрат, але також інструментом вдосконалення прийняття управлінських рішень. Розширення сфери застосування функціонально-вартісного аналізу в управлінській діяльності актуальне в сучасних економічних умовах. Перспективи подальшого розвитку функціонально-вартісного аналізу полягають і в тому, щоб впроваджувати в його методику економіко-математичні методи і комп'ютерні технології обробки інформації, а на загальнодержавному рівні – узагальнювати досвід проведення функціонально-вартісного аналізу в різних галузях з метою його популяризації та удосконалення.

Специфіка функціонування сучасних підприємств полягає в тому, що вони здійснюють свою діяльність в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Соціальні процеси діяльності підприємства досліджує соціально-економічний аналіз. Він проводиться з метою виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що формують соціально-економічний розвиток підприємства. Отже, актуальним є подальший розвиток соціально-економічний аналізу.

Загалом для підвищення ефективності функціонування підприємств необхідно забезпечувати комплексність аналізу. Комплексний аналіз є основою управлінської інформаційної системи, важливим елементом розробки науково обґрунтованих планів і підготовки управлінських рішень, інструментом оперативного контролю прийнятих рішень, дієвим засобом запобігання неефективної господарської діяльності та виявлення внутрішньогосподарських резервів.

В ході комплексного економічного аналізу проводиться порівняння досягнутих результатів діяльності з даними за минулі періоди часу з показниками інших підприємств і середньогалузевими показниками; визначається вплив різноманітних факторів на результати господарської діяльності; виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості, перспективи тощо. Комплексність дослідження потребує охоплення всіх ланок і всіх сторін діяльності та всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства.

Економічний розвиток країни значною мірою обумовлений рівнем інвестиційної діяльності. В умовах глобальної світової інтеграції особливе місце займає процес прямого іноземного інвестування. Саме іноземні інвестиції є тим джерелом ресурсів, яке може стимулювати розвиток національної економіки. Найважливіше місце у ході аналізу інвестиційної привабливості підприємств займають оцінка стану фінансово-господарської діяльності економічних об'єктів, оцінка фінансових ризиків та вірогідності банкрутства. Внаслідок цього зростає необхідність проведення аналізу інвестиційної привабливості підприємств з метою визначення виробничої і фінансової стратегії, що дозволить в максимально короткі строки поліпшити фінансово-господарський стан та претендувати на здобуття потрібних для подальшого розвитку фінансових коштів [4]. Постає питання створення єдиної системи показників оцінювання, яка б дозволила проводити об'єктивний і всебічний аналіз інвестиційної привабливості підприємств. Таким чином, одним із важливих питань є удосконалення методичних підходів до аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Вагомим фактором розвитку національного виробництва є зовнішньоекономічна діяльність. З огляду на останні події в Україні, експортний та імпортний потенціал потребує детального аналізу та виявлення шляхів подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Все більше уваги приділяється питанням, пов'язаним з визначенням та розрахунком ефективності зовнішньоекономічних операцій. Так, у праці [5] наведено методику аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності за допомогою класичних показників та запропоновано використання показників економічної безпеки підприємства. Автори праці [6] запропонували показник ефективності імпортної діяльності підприємства. Отже, питання щодо удосконалення методичних підходів до аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств дістають подальшого розвитку.

Висновки. У зв'язку з глобалізацією та інтеграційними процесами в економіці, реформуванням бухгалтерського обліку та звітності відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, підвищується роль економічного аналізу в діяльності кожного господарюючого суб'єкта. За допомогою економічного аналізу розробляється стратегія розвитку підприємства, обґрунтовується вибір оптимальних варіантів управлінських рішень, здійснюється контроль за їх виконанням, оцінюються результати діяльності підприємства та виявляються причини негараздів і наявні резерви.

Сьогодні економічний аналіз являє собою динамічно розвинену систему, яка перебуває на етапі розвитку. Завдання економістів полягає в тому, щоб зберігши кращі традиції економічної думки, сприйняти найбільш корисний досвід сучасного зарубіжного та вітчизняного аналізу та отримати дієвий інструмент для підвищення ефективності виробництва.

Література

1. Мішеніна Н. В. Економічний аналіз : навчальний посібник / Н. В. Мішеніна, Г. А. Мішеніна, І. Є. Ярова. – Суми : Сумський державний університет, 2014. – 306 с.

2. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

3. Парасій-Вергуненко І.М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління / І. М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 328–335.

4. Черниш С.С. Огляд методик аналізу інвестиційної привабливості підприємства / С.С. Черниш // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 87–92.

5. Вакульчик О. М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. М. Вакульчик, Д. П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2012. – № 2. – С. 75–82.

6. Дерев'янко Ю.М. Удосконалення методичних підходів до аналізу економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Ю.М. Дерев'янко, О.А. Лукаш // Механізм регулювання економіки. – 2011.– № 4. – С. 104–108.

References

1. Mishenina N. V. Ekonomichnyi analiz : navchalnyi posibnyk / N. V. Mishenina, H. A. Mishenina, I. Ye. Yarova. – Sumy : Sumskyi derzhavnyi universytet, 2014. – 306 s.

2. Hrabovetskyi B. Ye. Ekonomichnyi analiz : navchalnyi posibnyk / B.Ie. Hrabovetskyi. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2009. – 256 s.

3. Parasii-Verhunenko I.M. Evoliutsiia rozvytku ekonomichnoho analizu v stratehichno-oriientovanii systemy upravlinnia / I. M. Parasii-Verhunenko // Finansy, oblik i audyt. – 2011. – Vyp. 18. – S. 328–335.

4. Chernysh S.S. Ohliad metodyk analizu investytsiinoi pryvablyvosti pidpryiemstva / S.S. Chernysh // Innovatsiina ekonomika. – 2013. – № 5. – S. 87–92.

5. Vakulchyk O. M. Analiz efektyvnosti zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva / O. M. Vakulchyk, D. P. Dubytskyi // Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Ser.: Ekonomika. – 2012. – № 2. – S. 75–82.

6. Derevianko Yu.M. Udoskonalennia metodychnykh pidkhodiv do analizu ekonomichnoi efektyvnosti zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva / Yu.M. Derevianko, O.A. Lukash // Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky. – 2011.– № 4. – S. 104–108.

Рецензія/Peer review : 14.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 339.485
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-280-285

ПОДЛЕПІНА П. О.
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ЯК РУШІЙНА СИЛА ЕКОНОМІЧНОГО ПОСТУПУ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

У дослідженні велику увагу приділено місцю, ролі та економічному стану туристичної галузі як однієї з найбільш динамічних серед галузей світового господарства країн, що розвиваються. Доведено, що вище зазначені країни є новими дієвими особами на міжнародному ринку туристичних послуг, частка яких складає близько 40% притоку міжнародних туристів. Окремо зазначимо, в останні роки темпи зростання туризму в країнах, що розвиваються, майже вдвічі перевищують середній світовий показник, і приблизно втричі – темпи зростання розвинутих країн. Проаналізовано позитивні і негативні ефекти розвитку туризму для країн, що розвиваються, через призму доходів, зокрема державних, а також зайнятості, інвестицій, диверсифікації економіки, урівноваження платіжного балансу. Також розкрито зміст прямих, непрямих і динамічних ефектів міжнародного туризму для національної економіки. Досліджено внесок регіонів світу у зростання ВВП туристичної галузі. З'ясовано, що впродовж десятиліття найбільший приріст ВВП галузі відбуватиметься за рахунок країн, що розвиваються, в азійському регіоні, а саме в північно-східній та південній Азії. Особливу увагу приділено ролі туризму у зростанні зайнятості в країнах, що розвиваються. Обґрунтовано, що галузь туризму може бути ключовим інструментом економічного зростання країн, що розвиваються, зокрема з обмеженим потенціалом диверсифікації економіки. Сформульовано пріоритетні напрямки дій громад, бізнесу й урядів країн, що розвиваються, в контексті максимізації переваг, пов'язаних з реалізацією прямих, непрямих і динамічних ефектів міжнародного туризму.

Ключові слова: міжнародний туризм, країни, що розвиваються, економічне зростання, зайнятість, ВВП туристичної галузі, економічний розвиток.

PODLEPINA P.
Kharkiv V. N. Karazin National University

INTERNATIONAL TOURISM AS A MOTIVE FORCE OF THE ECONOMIC PROMOTION OF DEVELOPING COUNTRIES

In research large attention is spared to the place, role and economic position of tourist industry, as one of most dynamic among industries of world economy of countries that develop. It is well-proven that the above-mentioned countries, are new effective persons at the international market of tourist services part of that makes an about 40 increase of stream of international tourists. Will mark separately, in recent year rates of increase of tourism in countries that develop almost twice exceed a middle world index, and approximately three times rates of increase of the developed countries. The positive and negative effects of development of tourism are analysed for countries that develop, through the prism of profits in particular state, and also employment, investments, diversification of economy, balancing of balance of payments. Maintenance of lines, indirect and dynamic effects of international tourism is also exposed for a national economy. Payment of the world regions is investigational in the increase of GDP of tourist industry. It is found out, that during a decade the most increase of GDP of industry will take place due to countries that develop, in the Asian region, namely in north-eastern and south Asia. The special attention is spared to the role of tourism in the increase of employment in countries that develop. Reasonably, that industry of tourism can be the key instrument of the economy growing of countries that develop, in particular with a limit potential of diversification of economy. Priority directions of actions of communities, business and governments of countries that develop are set forth, in the context of maximization of the advantages, related to realization of lines, indirect and dynamic effects of international tourism.

Key words: international tourism, developing countries, economic growth, employment, tourism GDP, economic development.

Постановка проблеми. У третьому тисячолітті міжнародний туризм є однією з найдинамічніших галузей світового господарства. Зазначимо, що з середини минулого століття кількість міжнародних туристів в термінах прибуття зросла з 25 млн у 1950 році до 278 млн у 1980, 528 млн у 1995 до 1 138 млн у 2017 році [12]. За оцінками Всесвітньої Ради з подорожей і туризму, на туризм припадає 9% світового ВВП, 6% світового експорту товарів і послуг, 30% експорту послуг, а надходження від туризму в 2016 році склали 1 197 млрд дол. США [13]. Крім того, за прогнозами до 2020 року, внесок подорожей і туризму у світовий ВВП збільшиться до 10,7%, а в зростання зайнятості – до 9,2% [8]. Туризм відіграє важливу роль в економічному розвитку країн різного розміру території й масштабів економіки. В окремих розвинутих країнах, як Австралія, Греція, Іспанія, Нова Зеландія, Португалія, Туреччина, від 14 до 25% експортних надходжень походять від іноземних туристів, а в країнах із диверсифікованою економікою, як Італія, США, Франція, – від 8 до 10 % [3]. Проте, однією з провідних тенденцій розвитку міжнародного ринку туристичних послуг є поява на ньому нових гравців, якими є країни, що розвиваються. Отже туризм є важливим сектором економіки не лише для розвинутих країн, а й для країн, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню ролі міжнародного туризму в економічному розвитку країн і регіонів світу присвячені праці як вітчизняних О. Любіцева, Т. Ткаченко, О. Лютко, А. Парфіненко, А. Румянцев А. Філіпенко, так і закордонних дослідників, зокрема М. Ванегас, Р. Гілпін, Р. Дюрберрі, Б. Коупленд, А. Ланса, Н. Модесте, Ф. Пільяру, Д. К. Уілсон, С. Штайнер, М. Хані. Майже всі

вони, базуючись на результатах власних досліджень, пов'язують розвиток міжнародного туризму з позитивними наслідками для економіки приймаючих країн. Зазначимо, що згаданий вид туризму дає можливість, додатково нарощувати обсяги надходжень іноземної валюти, створювати додаткові робочих місця та умови для зростання доходів і збільшення внутрішнього споживання (Р. Дюрберрі, Н. Модесте, С. Штайнер), так і в контексті загального економічного зростання, розвитку підприємництва і появи нових громадських інститутів (М. Ванегас, Р. Гілпін, Р. Кроуз, Д.Дж. Уестерн, К. Уілсон, М. Хані, Дж. Шен).

Зазначимо, що у своїх працях М. Ванегас і Р. Кроуз характеризують взаємозв'язки між туризмом, скороченням бідності та економічним зростанням наголошуючи на можливості зростання зайнятості, доходів та інших макроекономічних параметрів, на користь країн, що розвиваються.

Цілі та мета дослідження полягають у з'ясуванні ролі міжнародного туризму в економічному зростанні країн, що розвиваються, виявленні потенційних шляхів максимізації переваг від розвитку туризму для зазначених країн.

Виклад основного матеріалу. У третьому тисячолітті помітно збільшились темпи зростання туризму в країнах, що розвиваються, з низьким і середнім рівнем доходу, і тепер вдвічі перевищують середній світовий показник, і майже втричі темпи зростання для країн з високим рівнем доходів. На туризм припадає суттєва частка світового сектора послуг, а в переважній більшості країн на південь від Сахари, частка туризму в експорті послуг перевищує 55% [7]. Варто зауважити, що, за даними Всесвітньої туристичної організації, частка туризму в експорті товарів і послуг 31 найменш розвинутих країн світу перевищує 20% [5]. Крім того, нові туристичні напрямки стабільно нарощують свою частку на ринку, у той час як традиційні регіони призначення туризму – Європа та Америка – демонструють темпи нижче середньосвітових.

В абсолютному вираженні щорічний приріст країн, що розвиваються, складатиме в середньому 30 млн. туристів, у порівнянні з 14 млн. в країнах з розвинутою економікою (рис. 1). І якщо у 1980 році 70% міжнародного притоку туристів спрямовувалися до розвинутих країн з диверсифікованою економікою у Північній Америці, Європі й Азійсько-Тихоокеанському регіоні, у 2030 році 58% припадатиме на країни з ринками, що формуються, в Азії, Латинській Америці, Центральній та Східній Європі, Східному Середземномор'ї, Близького Сходу й Африки [10].

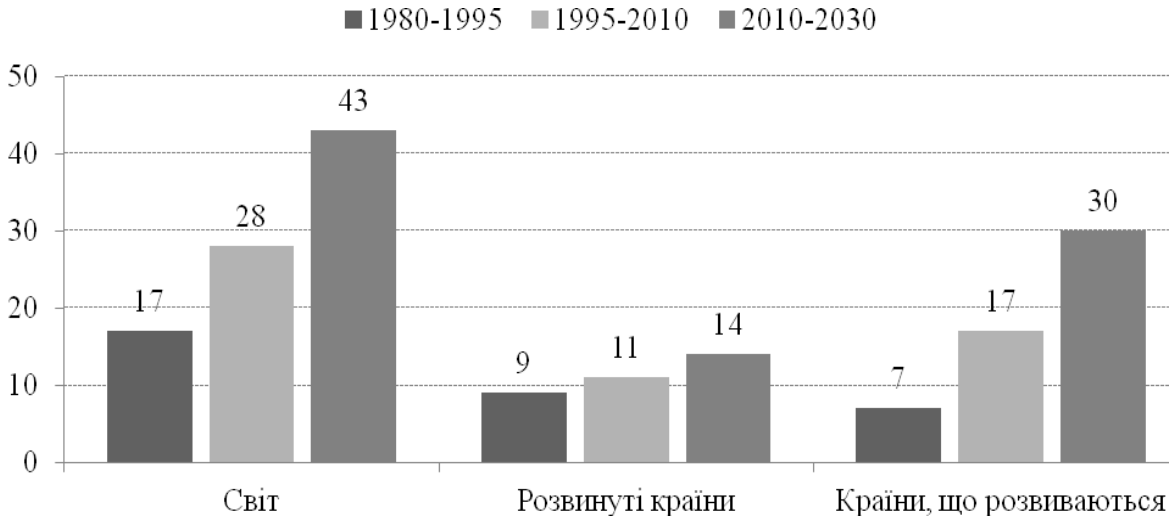


Рис. 1. Міжнародні туристичні прибуття, абсолютний приріст (до попереднього року, млн)
Джерело: [10].

В регіональному розрізі у 2017 році найсуттєвіший рівень зростання притоку туристів зафіксовано на американському континенті (+7%), в азійсько-тихоокеанському регіоні (+5%), у Європі і країнах Близького Сходу (по +4%), Африці (+2%). В субрегіонах зареєстровано наступні показники зростання: Північна Америка (+8%), Північно-Східна Азія, Південна Азія, Південна і Середземноморська Європа, Північна Європа і Карибський басейн (по 7%). Притік туристів оцінюється на рівні 1,6 млрд у 2020, та 1,8 млрд у 2030 році. При цьому, прогнозований приріст для країн Азії, Океанії, Африки і Близького Сходу становить 5% на рік, порівняно із загальносвітовим показником 4,1% [10]. Лідером із залучення міжнародних туристів, за прогнозами, стане азійсько-тихоокеанський регіон, де відбувається збільшення потоків туристів з 204 млн в 2010 р. до 535 млн в 2030 році. Країни Близького Сходу й Африки, відповідно, з 61 до 149 млн та з 50 до 134 млн осіб, де зазначений показник зросте вдвічі. В результаті збільшиться частка країн азійсько-тихоокеанського регіону (з 22% у 2010 до 30% в 2030 році), Близького Сходу (з 6 до 8%), Африки (з 5 до 7%) на світовому ринку, при подальшому скороченні частки Європи (з 51 до 41%) і Південної Америки (з 16 до 14%) [10].

Досліджуючи статистику Всесвітньої туристичної організації можемо виокремити наступні загальні характеристики міжнародного туризму у країнах, що розвиваються: по-перше, притік туристів в один і той же регіон варіює у різних країнах та регіонах країн, що розвиваються; по-друге, більшість туристичних напрямків припадає на країни з середнім рівнем доходу; по-третє, найвищі темпи зростання міжнародного туризму (в контексті обсягів прибуттів) демонструють країни з низьким рівнем доходу; по-четверте, основним джерелом туристичних потоків до країн, що розвиваються, є розвинуті країни.

Аналізуючи економічні ефекти розвитку туризму, зазначимо, що попит на нього залежить від економічної кон'юнктури основних генеруючих ринків. Зокрема, відомо, що при перевищенні темпів зростання ВВП на 4%, міжнародні туристичні прибуття зростають, однак якщо світове економічне зростання нижче 2%, туризм має тенденцію до уповільнення [9].

Прямі ефекти стосуються заробітної плати і доходів безпосередньо зайнятих у цій галузі (робітники, підприємці). Туризм може бути чинником прямих, непрямих і динамічних ефектів для національної економіки [6]. Він є більш трудомістким, ніж інші несільськогосподарські сектори. Тому в ньому зайнята відносно велика частка некваліфікованої або напівкваліфікованої робочої сили, а подекуди він витупає єдиним варіантом офіційної зайнятості. Із занепадом аграрних систем туризм може виступати у якості альтернативи безробіттю або міграції в міські райони для сільських жителів. Вплив туризму на зайнятість може бути суттєвим в міських і прибережних районах де спостерігається більша густота населення.

Непрямі ефекти виникають через туристичний ланцюг вартості й оцінюють економічну активність, яка є результатом кругообігу грошей туристів в межах країни. Вони стосуються підприємств, які не продають напряму туристам (продукти харчування і напої, будівництво, транспорт, меблі). У країнах, що розвиваються, цей міжгалузевий вплив додає 60-70% до прямих ефектів. У деяких країнах, що розвиваються, від третини до половини доходів населення від туризму надходить через ланцюги постачання.

З туризмом пов'язана низка динамічних ефектів, зокрема розвиток туризму може позначитися на стратегії життєзабезпечення місцевих домогосподарств, діловому кліматі для розвитку малого підприємництва. Зазначимо, що характерною рисою є зростання місцевої або національної економіки, інфраструктури та використання ресурсної бази країни призначення. В туризмі зайнята відносно висока частка жінок і купуються товари, такі як продукти харчування та ремесел, виготовлених жінками в неформальному секторі, тому туризм може потенційно підвищити економічні позиції жінок і сприяти усуненню гендерних диспропорцій. Крім того, туристичний сектор відіграє ключову роль у плануванні та реагуванні на стихійні лиха, які мають особливо серйозні наслідки у країнах, що розвиваються, особливо для найбідніших прошарків суспільства.

Туризм може слугувати рушієм розвитку диверсифікації економіки країн, що розвиваються та враховуючи загалом невисокий рівень економічних можливостей, бути причиною поліпшення стандартів життя місцевих жителів зазначених країн. Позитивні ефекти у даному контексті оцінюються через такі параметри як: доходи і зайнятість, державні доходи, платіжний баланс, інвестиції, диверсифікацію економіки.

Доходи і зайнятість. З огляду на трудомісткість, туристична галузь може стати одним із головних джерел доходів в цих країнах через зарплати а також на. Крім того, туризм сприяє розширенню можливостей працевлаштування місцевих громадян через пропозицію базових товарів і послуг (готелі, ресторани, таксі). Туризм також стимулює пропозицію товарів і послуг у відсталих і передових галузях, і може генерувати неформальну зайнятість (вулична торгівля, послуги гідів). Як вже зазначалося, туризм може позитивно позначитися на гендерній рівності.

Державні доходи. Туризм може впливати на рівень державних доходів прямо (через податок на прибуток туристичних фірм і зайнятість) та опосередковано (податки на товари і послуги, що надаються туристам).

Платіжний баланс. Для багатьох країн, що розвиваються туризм є основних джерелом валютних надходжень, урівноважуючи баланс, шляхом скорочення державного боргу, або через фінансування інших галузей економіки.

Інвестиції. Туризм може заохочувати керівництво країн до покращення інфраструктури, оскільки передбачає вищі стандарти транспорту, комунікацій, тепло і водопостачання, та інших комунальних послуг.

Диверсифікація економіки. Туризм виступає у якості альтернативи таким традиційним галузям, як сільське господарство та промислове виробництво. Непрогнозованість врожайності і цін на сільськогосподарську продукцію з одного боку, та потреби висококваліфікованої робочої сили й фізичного капіталу у промисловості з іншого, перетворюють туризм на джерело альтернативних доходів. Крім того, він стимулює попит на нові товари і послуги, які здатні стати новою зростаючою галуззю.

Попри потенційні переваги розвитку міжнародного туризму, він не позбавлений негативних ефектів, серед яких можемо навести наступні. Частина надходжень від туризму не залишаються у країні-реципієнті. Таке явище характерне для країн, що розвиваються, куди туристи зазвичай прибувають через тури all-inclusive, придбані на батьківщині. Таким чином, суттєва частка витрат туристів (часто понад 70%) залишає місцеві економіки. Крім того, у зв'язку з браком процедур, ресурсів та експертизи, приймаючі

країни не можуть забезпечити надання всіх послуг та товарів, яких вимагають туристи, тому останні доводиться імпортувати з інших країн. Високий рівень необхідного для туризму державного інвестування може відвернути капітал від інших важливих галузей економіки як, наприклад, охорона здоров'я чи освіта. Досить часто туризм стимулює лише сезонну або часткову зайнятість, не підвищуючи рівень повного працевлаштування. Зростання попиту на товари і послуги з боку туристів може спричинити підвищення цін всередині країн-реципієнтів, що можливо компенсувати лише за умови підвищення доходів населення цих країн. Еластичність туризму за ціною, може негативно позначитися на залежних від туризму країнах у періоди, коли країна-донор переживає економічну кризу.

Внесок туризму у ВВП складає від 2 до 12% у розвинутих країнах з диверсифікованою економікою, до 40% ВВП в країнах, що розвиваються, і близько 70% – в малих острівних державах [1]. Прогнозується, що внесок туризму в ВВП світу в цілому зросте з 9,85 у 2014 до 10,5% у 2025 році, і з 9,4% до 10,7% у сфері зайнятості [4]. Це можна пояснити зростанням попиту з боку країн з ринками, що формуються, та зростаючою часткою споживчих витрат, що спрямовуватимуться у туристичну галузь. Також на ці показники можуть вплинути державні і приватні інвестиції в інфраструктурні проекти.

Пряме зростання ВВП туристичного сектору в 2017 перевищило темпи економічного зростання ВВП у 123 зі 184 країн світу. До країн, де зростання туризму перевершило зростання економіки в цілому, належать Греція і Шрі-Ланка. З 2007 року зростання туризму суттєво випереджає темпи зростання економіки в таких країнах, як Сінгапур, Південна Корея, Таїланд, Туреччина й ОАЕ [4].

Південна Азія стане найбільш швидко зростаючим субрегіоном довгострокового зростання ВВП туризму (зростання до 2025 р. складе 7%). До субрегіонів з прогнозованим зростанням 4,6%-5,6% належать Південно-Східна Азія, Африка на південь від Сахари, Північно-Східна Азія, Північна Африка та Близький Схід [4]. Підвищення зростання в Європі залежатиме від продуктивності ринків із потужним потенціалом до зростання, як Туреччина, і покращеною макроекономічної кон'юнктурою для підвищення внутрішніх витрат. Найшвидшими темпами у сукупному ВВП туризму зростатиме Індія, Китай, Таїланд, Індонезія, Перу та Кенія, а серед невеликих країн, М'янма, Чорногорія, Ангола, Танзанія, Бангладеш, Камбоджа і Мозамбік [4].

Якщо ж відстежити частку регіонів у сукупному ВВП туристичної галузі (рис. 2), за прогнозами Всесвітньої ради подорожей і туризму та Оксфорд економікс на період 2012–2022 рр. [4], найбільший приріст відбуватиметься за рахунок країн, що розвиваються в азійському регіоні, а саме в північно-східній та південній Азії. При цьому, відзначається потенціал країн Африки на південь від Сахари, чия частка в глобальному ВВП галузі, за прогнозами, подвоїться.

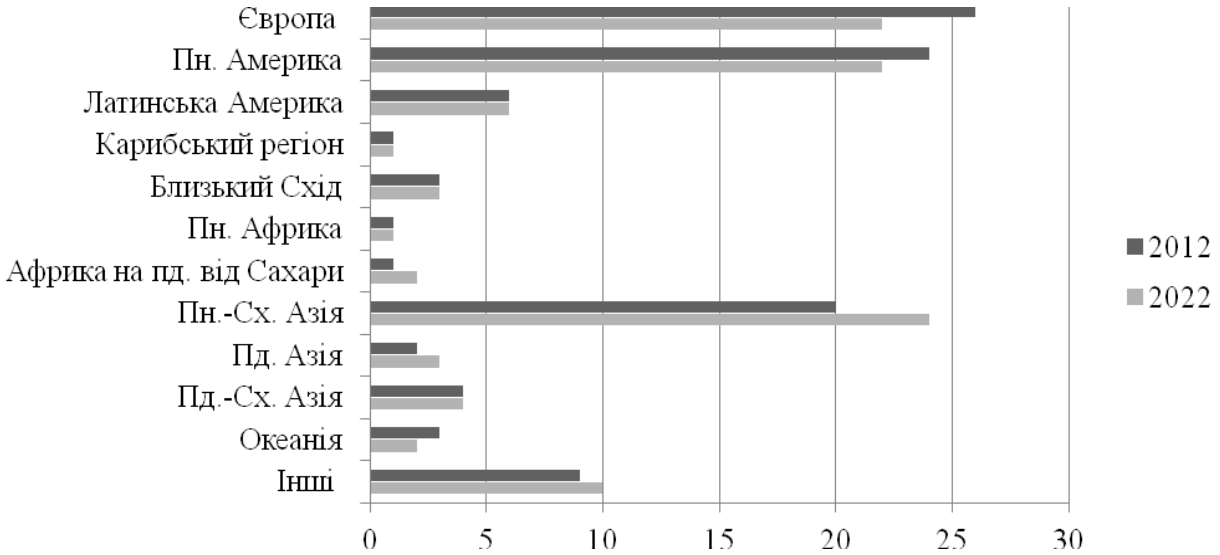


Рис. 2. Внесок регіонів світу у ВВП галузі туризму, 2012–2022 рр.

Джерело: [11].

Аналізуючи роль туризму у зростанні зайнятості в країнах, що розвиваються, зазначимо, що прямий внесок туризму у світовий ВВП і зайнятість в 2017 склав 2,4 трлн дол. США (в цінах 2017 року) і 105 мільйонів робочих місць відповідно. Враховуючи ширші наслідки туризму, загальний внесок галузі у світову економіку в 2014 році склав 7,6 трлн дол. США (у цінах 2017 року), що становить 9,8% від сукупного обсягу ВВП світу [4]. У 2017 році безпосередньо в галузі туризму було створено 2,1 млн нових робочих місць, а з урахуванням прямих, непрямих і динамічних ефектів, в цілому було створено 6,1 млн нових робочих місць. Загальний внесок міжнародного туризму у зайнятість зріс в 2017 році на 2,3%, у ВВП – на 3,6% [4]. Це свідчить про те, що туризм є рушійною силою для подальшого зростання світової

економіки і створення нових робочих місць. Галузь є особливо привабливою для стимулювання розвитку країн і регіонів, які раніше покладалися на натуральне сільське господарство, видобуток природних ресурсів, неформальну зайнятість. Розвиток нових туристичних напрямків, якими є країни, що розвиваються, пояснює тенденції зростання зайнятості в галузі туризму. Разом з тим, така тенденція може продовжитися по мірі переорієнтації економіки цих країн в бік сфери послуг, яка є доволі працемісткою. Очікується що до 2022 року зайнятість у галузі туризму зростатиме в середньому на 1,9% щорічно, у порівнянні із загальним зростанням зайнятості 1,2% в рік [11]. Це можна частково пояснити тривалим зростанням попиту на туризм з боку країн, що розвиваються. Так, у регіональному розрізі, у всіх регіонах світу, за винятком Африки, прогнозується стрімке зростання зайнятості у туристичній галузі, порівняно із загальним зростанням зайнятості (рис. 3).

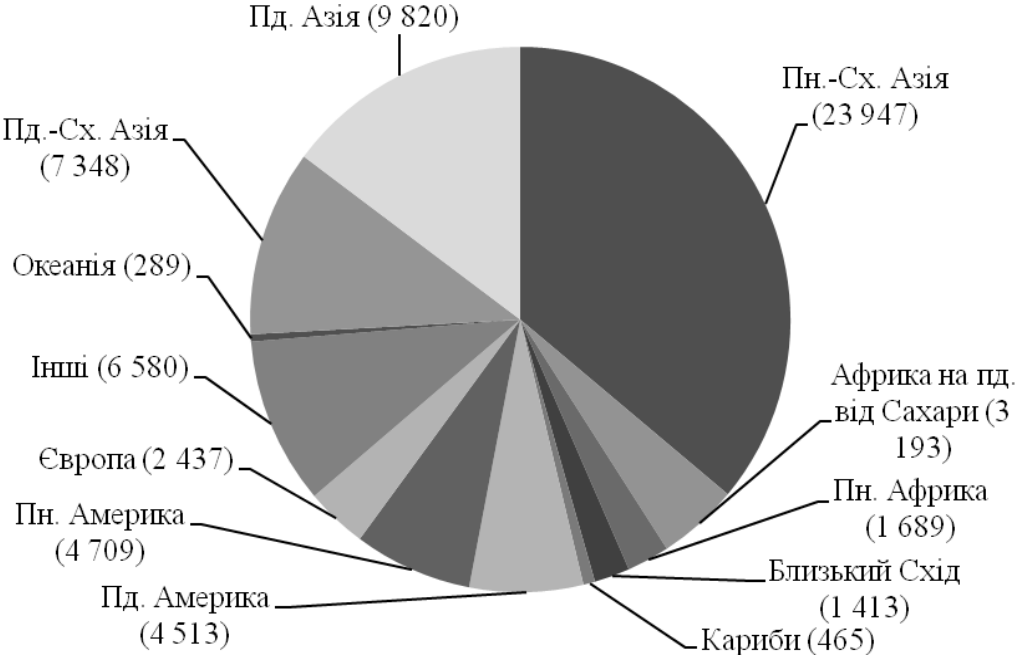


Рис. 3. Внесок регіонів світу у зайнятість в галузі туризму, 2012-2022 рр., (тис. роб. місць)
Джерело: [11].

Попри те, що прогнозований рівень зростання зайнятості у галузі туризму в Африці становить 2,3% на рік, галузь стикається з деякими інфраструктурними та інвестиційними викликами в регіоні, які гальмують його розвиток, а переорієнтація на економіку послуг на континенті є не настільки суттєвою, як в інших регіонах світу. Тим не менш, туристична галузь є однією із провідних, що створюють робочі місця (8 млн.), випереджаючи аналогічні показники для хімічної, гірничодобувної промисловості, автомобілебудування, зв'язку і галузі фінансових послуг [11].

Прогнозується, що Латинська Америка і Близький Схід стануть лідерами у зростанні зайнятості в галузі туризму, зі щорічними темпами зростання на рівні 2,4% і 2,5% відповідно. На Близькому Сході, зокрема, пожвавлення розвитку міжнародного туризму доповнює ширшу стратегію подальшої диверсифікації економіки. Туристична галузь є одним із провідних роботодавців в регіоні (1,8 млн. робочих місць), випереджаючи обсяги створення робочих місць у всіх галузях, за винятком освіти. В туризмі в країнах Близького Сходу зайнято вдвічі більше людей, ніж у гірничодобувній промисловості (включаючи видобуток нафти), хоча його внесок у ВВП є меншим [11]. Із прогнозованого зростання зайнятості в галузі туризму у світі в цілому, 62% припадає на азійсько-тихоокеанський регіон (до 2022 року 1,9% зростання щорічно). В межах регіону в 2016 році на Індію і Китай безпосередньо припадало 48% зайнятих в туризмі по всьому світу, порівняно з 43% в інших галузях економіки. В галузі туризму в Азії зайнято в сім разів більше людей, ніж у галузі автомобілебудування, в п'ять разів більше, ніж у хімічній промисловості, і майже така ж кількість працівників, що й у галузі освіти регіону [11].

З точки зору створення робочих місць, один долар, витрачений на подорожі та туризм є більш корисним, ніж долар, витрачений в інших секторах. Єдиними країнами, які становлять виняток, є Китай, Індія та Індонезія. В туризмі створюється в середньому 50 робочих місць з кожного 1 млн. дол. США інвестицій. Мільйон доларів США інвестицій в туризм створює вдвічі більше робочих місць, ніж 1 млн. дол. США, інвестованих у галузь фінансових послуг, зв'язку й автомобілебудування [11]. Втім, з огляду на ефекти туризму, його роль в розширенні економічних можливостей в країнах, що розвиваються, являє собою парадокс, розв’язання якого пропонує суб’єктам туристичного ринку в цих країнах потенціал лідерства в галузі. Наразі ж потенціал для інноваційних бізнес-підходів, які б розширювали економічні можливості в країнах-реципієнтах, не повністю реалізований.

Повертаючись до ефектів міжнародного туризму, для підприємств, що функціонують в туристичній галузі важливо розуміти і намагатися впливати на динамічні ефекти діяльності. Деякі з цих ефектів перебувають в межах контролю компаній, інші можуть стати результатом системних та управлінських чинників, з якими вони не можуть впоратися самотужки, припускаючи необхідність спільних стратегій бізнесу, урядів та інших партнерів з розвитку. У кожній з цих категорій ефектів масштаб впливу залежить від ринкової кон'юнктури в приймаючій країні, факторів пропозиції, політики уряду, різновиду туризму, і від підходів самих акторів ринку. З'ясуємо деякі з підходів, які можуть вплинути розподіл впливу згаданих ефектів, і, як наслідок, розширити економічні можливості країн-реципієнтів.

У контексті прямих ефектів туризму, до заходів, які б могли позначитися на масштабі й розподілі цих ефектів можна віднести місцевий рівень залучення, навчання і підготовки персоналу; розширення доступу до зайнятості жінок, молоді й меншин; зв'язки з малими і середніми підприємствами, які виробляють туристичні продукти або послуги; заохочення і підтримка діяльності іноземців в місцевій економіці; спільні підприємства, частку у прибутку, або традиційну фінансову підтримку місцевих жителів. До заходів, які б могли позначитися на масштабі непрямих ефектів туризму, належать зв'язок з місцевими та/або малими підприємствами, які постачають продовольчі та інші товари й послуги; навчання місцевих підприємств з питань стандартів закупівель. Динамічні ефекти в даному сенсі полягають в підтримці малих підприємств і кластерів; визнанні та застосуванні заходів щодо усунення перешкод для жінок у сфері зайнятості та підприємництва; використанні природних ресурсів з урахуванням місцевих традицій і потреб; плануванні та підтримці місцевої економіки у разі стихійного лиха; підтримці місцевих бізнес-асоціацій та інших установ, таких як університети та навчальні центри; інвестиціях в навики, які можуть бути застосовані в інших крім туризму галузях.

Висновки. Провівши дане дослідження констатуємо, що туристична галузь може бути визначальним чинником економічного зростання країн, що розвиваються, особливо тих, в яких можливості диверсифікації економіки є обмеженими. Збільшення притоку туристів має в цілому позитивні економічні наслідки для країн-реципієнтів, зокрема у контексті зростання доходів та зайнятості, державних доходів, диверсифікації економіки та валютних надходжень. Вочевидь галузь туризму самотужки не здатна протистояти економічним викликам, однак може стати одним із ключовим інструментів розвитку, тому урядам, громадам та бізнес-колам в країнах, що розвиваються, доцільно було б зосередитися на механізмах максимізації вигод від розвитку туризму. Так, підприємствам туристичної галузі в приймаючих країнах, варто адаптувати свої бізнес-підходи, максимізуючи переваги прямих, непрямих і динамічних ефектів туризму, розширяючи тим самим економічні можливості країн-реципієнтів. До заходів, які б могли вплинути на розподіл прямих ефектів туризму належать місцеве залучення, навчання і підготовка трудових ресурсів; взаємодія малого й середнього бізнесу; створення спільних підприємств. Досягнення більших масштабів непрямих ефектів туризму видається можливим через налагодження зв'язків з місцевими та/або малими підприємствами, які постачають продовольчі та інші товари й послуги; навчання місцевих підприємств з питань стандартів закупівель. Реалізувати динамічні ефекти можливо за умови розробки інфраструктурних проектів; підтримки малих підприємств і кластерів; планування й підтримки місцевої економіки у разі стихійного лиха; підтримки місцевих бізнес-асоціацій, університетів, навчальних центрів тощо.

Звертаючись до стратегій громад в країнах-реципієнтах, варто виокремити такі пріоритетні кроки, як виявлення та охорона природних і культурних активів, які формують основу порівняльних переваг у сфері туризму; заохочення участі спільноти у процесах планування в галузі туризму; сприяння підвищенню якості туристичних послуг тощо.

Що стосується стратегічних кроків урядів приймаючих країн, що розвиваються, вони полягають в розробці й дотриманні комплексних стратегій туризму; усуненні перешкод для інвестицій і розвитку; розробці маркетингової стратегії, яка базується на використанні порівняльних переваг країни; прийнятті міжнародно визнаних стандартів туризму; стимулюванні внутрішнього туризму й розвитку культури мобільності місцевого населення; спрямуванні інвестицій в туризм, та пов'язані з ним інфраструктуру, комунікації тощо. Крім того, доцільним могло б стати реінвестування частини доходів від туризму з метою залучення нових туристів (наприклад через належні рекламні та маркетингові стратегії). Наступний важливий крок полягає у допомозі місцевим жителям максимізувати економічні вигоди від туризму і в даному сенсі туристична галузь може стати реальною рушійною силою економічного зростання країн, що розвиваються.

Література

1. Ashley C. The Role of the Tourist Sector in Expanding Economic Opportunity [Electronic resource] / C. Ashley, P. De Brine, A. Lehr, H. Wilde// The Fellows of Harvard College, Overseas Development Institute, International Business Leaders Forum. – Mode of access: http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/report_23_EO%20Tourism%20Final.pdf.

2. Benković A. Tourism as a Driver of Economic Development: The Colombian Experience [Electronic resource] / A. Benković, J.F. Mejía // Centro de Investigaciones Economicas y Financieras, 2008. – No. 08-08. – Mode of access: http://ssrn.com/abstract=2475871.

3. Culiuc A. Determinants of International Tourism [Electronic resource] / A. Culiuc // IMF Working Paper. – International Monetary Fund, 2014. – WP/14/82. – Mode of access: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1482.pdf.

4. Economic Impact of Travel & Tourism: 2015 Annual Update Summary [Electronic resource] / World Tourism Organization. – 2015. – Mode of access: http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic%20impact%20research/economic%20impact%202015%20summary_web.pdf.

5. Favilla L. de Paula M. Trade in Services: New Growth Opportunities. Tourism as an Internationally Traded Service [Electronic resource] / M. Favilla L. de Paula // UNCTAD XIII Global Services Forum, 2012. – Mode of access: http://unctadxiii.org/en/Presentation/uxiii2012GSF_S1_Favilla.pdf.

6. Mitchell J. Can tourism offer pro-poor pathways to prosperity? Examining evidence on the impact of tourism on poverty [Electronic resource] / J. Mitchell, C. Ashley // Overseas Development Institute. – Mode of access: http://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-ailes/110.pdf.

7. Richardson R. The Contribution of Tourism to Economic Growth and Food Security [Electronic resource] / R. Richardson // USAID, Office of Economic Growth, 2010. – Mode of access: http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/97140/2/Tourism_and_food_security_in_Mali_A4.pdf.

8. Rowe M. Future of Tourism Dossier [Electronic resource] / M. Rowe. – Mode of access: http://www.responsibletravel.com/resources/future-of-tourism/dossier.htm.

9. Sica E. International tourism: a driving force for economic growth of Commonwealth countries [Electronic resource] / E. Sica // Commonwealth Finance Ministers Reference Report. – Mode of access: http://www.academia.edu/982748/International_tourism_a_driving_force_for_economic_growth_of_Commonwealth_countries.

10. Tourism toward 2030. Global overview [Electronic resource] / World Tourism Organization, 2011. – Mode of access: http://www.e-unwto.org/content/W45127.

11. Turner R. Travel & Tourism as a Driver of Employment Growth [Electronic resource] / R. Turner, Z. Sears // World Travel & Tourism Council, Oxford Economics, 2013. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/TTCR/2013/TTCR_Chapter1.5_2013.pdf.

12. UNWTO Tourism Highlights. 2014 Edition [Electronic resource] / World Tourism Organization. – 2014. – Mode of access: http://mkt.unwto.org/ru/barometer.

13. UNWTO World Tourism Barometer [Electronic resource] / World Tourism Organization. – 2015. – Vol. 13. – Mode of access: http://mkt.unwto.org/ru/barometer.

Рецензія/Peer review : 11.07.2018
Надрукована/Printed : 12.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Журба І. Є.

УДК 378.14
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-287-290

ПРИЛЕПА Н. В.
Хмельницький національний університет

СУТНІСТЬ АНІМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНІЙ ІНДУСТРІЇ

У статті розглянуто сутність анімаційної діяльності в туристичній діяльності. Визначено, що на сучасному етапі анімація є одним з інноваційних напрямів в галузі організації культурно-дозвільної діяльності, стимулює повноцінну рекреаційну, освітню, культурну та соціальну діяльність людини у процесі дозвілля. Доведено, що провідна роль в анімаційній діяльності надається аніматорові. Досліджено умови роботи аніматора та проаналізовані кваліфікаційні вимоги до аніматорів в туристичній індустрії.

Ключові слова: анімація, анімаційна діяльність, аніматор, анімаційна служба, туристична індустрія.

PRILEPA N.
Khmelnytskyi National University

ESSENCE OF ANIMATION ACTIVITY IS IN TOURIST INDUSTRY

In the article essence of animation activity is considered in tourist activity. Certainly, that on the modern stage animation is one of innovative directions in industry of organization of in a civilized manner-permissive activity, stimulates valuable recreational, educational, cultural and social activity of man in the process of leisure. It is well-proven that leading role in animation activity gets to the animator. It is ratified that an animator is a specialist that works in the field of an advertisement and entertainments, a sale engages in the "revival" of business, increase, attracts attention clients, entertains public or organizes cultural leisure of holiday-makers. The terms of work of animator and analysed qualifying requirements are investigational to the animators in tourist industry.

Keywords: animation, animation activity, animator, animation service tourist industry.

Постановка проблеми. Проблема покращення якості організації і обслуговування дозвілля туристів стоїть надзвичайно гостро в Україні. Адже забезпечення якості і організації дозвілля туристів притягує більше відвідувачів і приносить покращення економіки держави. Проблему покращення якості організації і обслуговування дозвілля туристів можна розв’язати за допомогою анімації організації дозвілля туристів.

Відпочинок, дозвілля, розваги, як і праця, є невід'ємними складовими життєдіяльності людини. Розважаючись, людина чи група людей задовольняють свої духовні потреби, оцінюють свої можливості. Створення відповідних умов для цього і є завданням в туристичній індустрії. Анімаційна діяльність в туристичній індустрії формує і розвиває особистість, впливає на виховання, формування оптимістичного настрою, відпочинок, культурний розвиток людини тощо.

Для відпочиваючого потреба в розвазі стоїть на третьому місці після смачної й різноманітної їжі, комфортабельної й затишної кімнати. Тому анімаційна діяльність у туристичній діяльності займає одне з головних місць у структурі готелю і являє собою окрему службу, тісно пов'язану з іншими й що має визначальним значенням у забезпеченні успішного функціонування його на туристичному ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти розвитку туризму, зокрема в питанні анімації, висвітлені в працях вчених туризмознавства, економіки, географії. Серед них В. Биркович, К. Прокопишак, В. Бабарицька, О. Малиновська, П. Горішевський, Ю. Зінько та інші дослідники. У дослідженнях цих вчених розглядається поняття анімації, її основні напрямки та форми, показано осередки анімації на різних теренах України.

Тому, враховуючи обмеженість наукових та практичних розробок з цього питання, виникла нагальна потреба у дослідженні сутності анімаційної діяльності в туристичній індустрії. Це і визначило мету цього дослідження.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження сутності анімаційної діяльності в туристичній індустрії та визначення, що на сучасному етапі анімація є одним з інноваційних напрямів в галузі організації культурно-дозвільної діяльності, стимулює повноцінну рекреаційну, освітню, культурну та соціальну діяльність людини у процесі дозвілля.

Виклад основного матеріалу досліджень. Термін «анімація» вперше з’явився на початку XX ст. у Франції у зв’язку з введенням закону про створення різних неполітичних асоціацій (1901 р.). До цього року різні соціальні об’єднання людей (за інтересами, за способом заповнення дозвілля тощо) існували поза конкретною політичною дією, очевидною або прихованою. Після 1901 року ситуація різко змінилася: збільшився обсяг вільного часу населення за рахунок поступового скорочення робочого часу. Почали отримувати розвиток аматорські асоціації (об’єднання), що потребувало відповідного юридичного оформлення. У той час асоціація розглядалася в якості підозрілого посередника між індивідом і державою, що прагнув всіляко принизити владу останнього [3].

Спочатку виникає анімація як діяльність, спрямована на те, щоб провокувати і посилювати живий інтерес до культури, художньої творчості.

Сьогодні ж термін «анімація» використовується як у вузькому, так і в широкому значенні слова. Вузький сенс характеризує організацію дозвільної діяльності як «Анімація (сфера розваг) – організація дозвілля в готелях, на корпоративних заходах, дитячих святах; напрямок, що припускає особисту участь відпочиваючих у культурно-масових заходах» [4]. Анімація у вузькому сенсі слова розглядається як діяльність з розробки та подання спеціальних програм проведення вільного часу. Анімаційні програми включають спортивні ігри та змагання, танцювальні вечори, карнавали, ігри, хобі, заняття, що входять до сфери духовних інтересів тощо.

Головною метою анімації є удосконалення якості обслуговування людини у вільний час; залучення її до різноманітних дозвільних заходів в туристичних комплексах: готелях, санаторіях, пансіонатах, туристичних базах і таборах, туристичних клубах, а також організація ефективного відпочинку, сприяння оптимістичному настрою, відновлення духовних та фізичних сил людини.

На сучасному етапі анімація є одним з інноваційних напрямів в галузі організації культурно-дозвільної діяльності, стимулює повноцінну рекреаційну, освітню, культурну та соціальну діяльність людини в процесі дозвілля. Анімація відрізняється свободою вибору, добровільністю, активністю, ініціативністю; обумовлена національно-етнічними та релігійними особливостями і традиціями; характеризується різноманіттям видів (анімація через пізнання та нові враження, рух, спілкування, заспокоєння, творчість, розваги) на базі різних інтересів дітей, молоді та дорослих; носить гуманістичний, культурологічний, розвивальний, оздоровчій та виховний характер. Провідну роль в анімаційній діяльності надається аніматорові. Існують наступні аніматори:

- спортивні аніматори;
- аніматор-танцівник;
- дитячий аніматор.

Спортивні аніматори розважають гостей рухливими іграми, конкурсами в басейні або на пляжі. Вони проводять змагання, набираючи футбольні та волейбольні команди. Аніматори-танцівники навчають гостей простим рухам під музику, вигадують цікаві тематичні програми виступів, улаштовують вечірні шоу. Аніматори, що працюють із дітьми, розважають малят протягом дня іграми, конкурсами, влаштовують командні запливи в басейнах. Загалом, розважають дітей, щоб батьки змогли відпочити.

Робочий день аніматорів триває приблизно вісім годин. Вихідний – раз на тиждень. Розмір заробітної плати аніматора залежить від його досвіду, займаної посади, рівня володіння іноземною мовою, тривалості контракту. В середньому це 300–500 доларів США/місяць [4].

Будь-який аніматор повинен дотримуватися певних правил, а саме:

- не розмовляти з гостями про секс, релігію, політику;
- не носити сонцезахисні окуляри;
- не палити в присутності гостей;
- не лаятися матом;
- не ділити відпочиваючих за національною ознакою, не симпатизувати комусь;
- не обговорювати з гостями особисті проблеми або проблеми готелю;
- не ставиться до відпочиваючих фамільярно;
- не вступати в інтимні відносини з туристами або персоналом готелю;
- не вживати алкоголь і наркотики;
- не приділяти одному гостеві увагу більше 10 хвилин;
- не розповідати про зарплату.

Порушення цих правил караються штрафами, одна провина обійдеться від 5 до 10 доларів.

Незважаючи на тверді та досить напружені умови роботи аніматора, багато українців із задоволенням проводять відпустку, працюючи на одному з курортів «мусульманських країн». А в умовах фінансової кризи ця робота здобуває особливу привабливість – можна побачити сонце та море, поспілкуватися з людьми різних країн, попрактикувати англійську та одержати незабутній досвід, що обов'язково стане в нагоді в житті.

Можна стверджувати, що аніматор – фахівець, який працює у сфері реклами та розваг, тобто займається «пожвавленням» бізнесу, збільшенням продаж, привертає увагу клієнтів, розважає публіку чи організовує культурне дозвілля відпочиваючих. Фактично обов’язки аніматорів доволі різні і, в першу чергу, залежать від тієї площини, у якій вони реалізують свою діяльність. Аніматори беруть активну участь в організації та проведенні корпоративних вечірок, презентаціях, акціях, а, особливо, високий попит на професійних аніматорів у туристичному бізнесі, останні активно працюють на туристичних базах та курортах.

Відразу відзначимо, що робота аніматора нині розуміється багатьма як «гарний старт» і «можливість заробити» для студентів та молоді, при цьому часто ігнорується доцільність відповідної артистичної чи педагогічної освіти. Проте для кар’єрного росту наявності лише таких особистісних якостей, як доброзичливість, уміння спілкуватися, артистизм тощо буде не достатньо.

Завдання анімаційної служби – постійний контакт із відпочиваючими, результат якого в значній мірі впливає на загальний відгук про відпочинок. І саме завдяки цьому контакту готель може мати певний

відсоток постійних клієнтів. Готелі, які прагнуть збільшити цей відсоток (в основному це сімейні готелі), намагаються не міняти склад анімаційної команди, удосконалюючи її роботу.

Наявність анімаційної служби говорить про статус готелю. Адже для нормальної й плідної роботи анімаційної команди необхідно мати на його території:

- місткий і комфортабельний амфітеатр;
- дитячу площадку з усіма її атрибутами;
- басейни й інші спортивні спорудження;
- костюми, декорації, спортивний й ігровий інвентар (що постійно відновлюються).

Такі витрати по кишені не кожному готелю, тому анімаційна служба присутня в основному тільки в структурі 4- та 5-зіркових готелів.

Професійна готовність фахівця з туристичної анімації – це професійно-особистісна характеристика, яка визначає його можливості та здібності до проектування та реалізації анімаційних програм, містить систему теоретичних та практичних знань та умінь в галузі анімаційної діяльності, навички їх використання в конкретних ситуаціях, ціннісні орієнтації та інтегративні показники культури в галузі дозвілля. Її структура є системою мотиваційно-ціннісного, когнітивного, діяльно-творчого та рефлексивно-оціночного компонентів, яким властиві рівневі характеристики, критерії та показники. У таблиці 1 відображено кваліфікаційні вимоги до аніматорів в туристичній індустрії

Таблиця 1

Кваліфікаційні вимоги до аніматорів в туристичній індустрії

Види професійної діяльності	Особистісні якості аніматора	Кваліфікаційні вимоги (спеціальні знання та уміння для даного виду діяльності)
Спортивно-туристична	Винахідливість, спостережливість, лідерські якості	Знання вітчизняного та закордонного досвіду спортивного туризму, організаційної структури професійної діяльності у сфері спортивно-оздоровчого туризму. Уміння організовувати спортивно-оздоровчу туристичну діяльність, використовувати під час такої діяльності новітні досягнення, сучасні засоби та обладнання, розробляти туристично-дозвільні програми та маршрути
Спортивно-оздоровча	Фізична тренованість, добре розвинені фізичні та рухові якості	Знання вітчизняного та закордонного досвіду масової оздоровчої роботи, організаційної структури професійної діяльності, методів та засобів організації спортивно-оздоровчої діяльності, знання з валеології. Уміння організовувати спортивно-оздоровчу діяльність з позиції сучасних досягнень психолого-педагогічної науки та практики, розробляти індивідуальні та групові програми для населення.
Видовищно-розважальна	Комунікабельність, артистизм, емоційність	Знання основ акторської майстерності, режисури та інших спеціальних дисциплін, організаційної структури професійної діяльності. Уміння організовувати видовищно-розважальні заходи, використовувати у практиці знання з рекреації, мистецтвознавства, культурології. Розробляти та реалізовувати видовищно-розважальні програми.
Пізнавально-екскурсійна	Високий рівень інтелекту, пам'ять, естетичний смак	Знання історії, світової художньої культури, екскурсоведення, краєзнавства, релігієзнавства, мистецтвознавства, а також організаційної структури та змісту професійної екскурсійної та музейної діяльності. Уміння визначати загальні та конкретні цілі та задачі екскурсійної діяльності, проводити методико-екскурсійну роботу, конструювати цикли музейно-екскурсійного обслуговування, складати програми туристичної екскурсійної діяльності.

Методична діяльність аніматорів починається зі створення під час організаційної діяльності умов для творчого процесу, які виступають внутрішнім регулятором технологічного процесу. У процесі методичної діяльності визначається та розробляється тактика, яка трансформує та переводить у русло конкретної програми діяльності змістовний матеріал. Методична діяльність здійснює прийом, переробку та генерацію інформації.

В індустрії туризму та гостинності в умовах сьогодення аніматор користується попитом. Слід зазначити, що серед аніматорів велика кількість студентів з різних країн світу, які проходять стажування за молодіжними анімаційними програмами у готелях щодо організації культурного дозвілля відпочиваючих і основними вимогами до учасників програми є наступні [2]:

- вік – від 18 років;
- елементарні артистичні, танцювальні або спортивні навички;
- знання європейської мови на розмовному рівні (англійської, німецької, італійської, французької);
- наявність закордонного паспорта;
- бажання навчитися новому й уміння працювати в команді.

Для деяких студентів анімація – спосіб заробити гроші, для інших – можливість весело провести канікули, «подивитися світ», вдосконалити знання іноземної мови. Але, перш за все, для усіх – це можливість одержати і перевірити свої знання в сфері готельного бізнесу і туризму на практиці. «Милі організатори» (gentie organizateur), як їх стали називати останнім часом, з великим ентузіазмом розважають

гостей, які прибули на відпочинок з різних країн світу. Володіючи декількома іноземними мовами, а також маючи музичну, хореографічну або спортивну освіту, вони своєю працею створюють висококатегорійним готелям світову популярність. Саме тому підготовці майбутніх аніматоров приділяється увага з боку навчальних закладів та громадських об'єднань.

Так, у Франції «Середземноморський клуб», що включає 105 туристських сіл, має декілька шкіл інструкторів з організації дозвілля гостей. Ці навчальні заклади набирають учнів з числа досвідчених, комунікабельних, зовнішньо привабливих людей, які наслідують філософію високої моралі і поваги до людської особистості. За сталою традицією випускників цих шкіл називають джио. Відмінна риса «Середземноморського клубу» – тісне співробітництво відпочиваючих і персоналу, що робить відпустку у цій системі привабливою і бажаною. Концепція сервісу, заснована на інтернаціоналізмі, дозволяє клубові щорічно приймати понад 2 млн туристів, а обсяг продажів пакетів послуг оцінюється в 1,6 млрд американських доларів[3].

Останніми роками великого розвитку досягла туристична анімація на Середземноморському узбережжі Туреччини, Іспанії та Франції. Тут питанням анімації приділяється найбільша увага. Оскільки ринок засобів розміщення, що пропонує свої послуги для відпочинку, сьогодні дуже великий, кожне підприємство постійно прагне підвищити якість і кількість наданих послуг. Анімаційні послуги за наявності готової інфраструктури відпочинку і розваг не вимагають занадто великих витрат, проте приносять економічний ефект – задоволений клієнт завжди повертається.

У зв'язку із цим постає гостра необхідність у підготовці спеціалістів-аніматоров, покликаних внести елементи новизни в обслуговування гостей, підвищити престиж засобів розміщення, санаторіїв, туристських центрів та інших організацій, пов'язаних із прийомом, розміщенням та обслуговуванням туристів і відпочиваючих , що значною мірою сприятиме розвиткові індустрії туризму та гостинності в Україні.

Висновки. Таким чином, анімація є особливим видом дозвільної діяльності соціальних груп та окремих індивідів, завдання якого полягає у подоланні соціального та культурного відчуження з метою усунення особистісної соціальної дезінтеграції (психологічних відхилень, девіантної поведінки, наркотичної та алкогольної залежності, суїцидних проявів тощо), реабілітації критичних станів людини, допомоги в творчій самореалізації.

Анімація впливає на зміну стилю життя, характеру трудової діяльності людини, є бажання відпочити на природі, урізноманітнити життєві враження, зняти фізичну та психічну втому, познайомитись з новими людьми, побути з рідними в умовах відпочинку та розваг. А тому активне дозвілля – спортивно-самодіяльний туризм, розважальні маршрути, хобі-тури, екологічно орієнтовані тури, лікувально-відновлюючі програми, завжди матимуть неабиякий попит.

Література

1. Завадинська О.Ю. Організація ресторанного харчування за кордоном : навч. посібник / О.Ю. Завадинська, Т.Є. Литвиненко – К. : КНТЕУ, 2003. – 200 с.

2. П'ятницька Н. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства / Н. П'ятницька. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.

3. Кайлюк Є.М. Ефективність стажування у закордонних країнах при підготовці фахівців з анімації [Електронний ресурс] / Є.М. Кайлюк, О.М. Кравець // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері). – 2007. – Вип. 11. – С. 241–243.. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/kajljuk.htm

4. Пацюк В. Індустрія дозвілля як складова туристичної сфери / В. Пацюк // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2008. – № 55. – С. 51–52.

References

1. Zavadynsjka O.Ju. Orghanizacija restorannogho kharchuvannja za kordonom : navch. posibnyk / O.Ju. Zavadynsjka, T.Je. Lytvynenko – K. : KNTEU, 2003. – 200 s.

2. P'jatnycjka N. Orghanizacija obslughovuvannja u zakladakh restorannogho ghospodarstva / N. P'jatnycjka. – K. : Centr uchbovoji literatury, 2011. – 584 s.

3. Kajljuk Je.M., Kravecj O.M. Efektyvnistj stazhuvannja u zakordonnykh krajinakh pry pidghotovci fakhivciv z animaciji / Je.M. Kajljuk, O.M. Kravecj // Visnyk DITB. Serija: Ekonomika, orghanizacija i upravlinnja pidpryjemstvamy (v turystychnij sferi). – 2007. – Vyp. 11. – S. 241-243. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : http://tourlib.net/statti_ukr/kajljuk.htm

4. Pacjuk V. Industrija dozvillja jak skladova turystychnoji sfery [Tekst] / V. Pacjuk // Visnyk KNU im. Tarasa Shevchenka. - 2008. - 55. - S.51-52.

Рецензія/Peer review : 06.08.2018
Надрукована/Printed : 05.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Журба І. Є.

УДК: 635.65
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-291-297

РАТОШНЮК В. І.,
РАТОШНЮК Т. М.
Інститут сільського господарства Полісся НААН України

МЕТЕОРОЛОГІЧНІ УМОВИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР В ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОЩУВАННЯ ЛЮПИНУ ВУЗЬКОЛИСТОГО

У статті досліджували вплив метеорологічних факторів на врожайність люпину вузьколистого в умовах Полісся України та на основі кореляційно-регресійного аналізу створені математичні моделі, що описують залежність урожайності від елементів погоди (температури повітря та кількості опадів). Кожна складова цілісного комплексу погодних умов відображається на показниках росту і розвитку рослин протягом відповідного проміжку часу, що в кінцевому підсумку визначає рівень урожайності культури.

Ключові слова: люпин вузьколистий, метеорологічні умови, урожайність, математична модель, зона Полісся.

RATOSHNYUK V.,
RATOSHNYUK T.,
Institute of Agriculture Polessya NAAS, Ukraine

METEOROLOGICAL CONDITIONS AS AN IMPORTANT FACTOR IN INTENSIFICATION GROWING OF BLUE LUPINE

The purpose of this article is to identify the influence of meteorological factors on yield of blue lupine in the conditions of Ukrainian Polissia and on the basis of correlation-regression analysis, mathematical models were developed that describe the dependence of crop yield on weather elements (air temperature and rainfall). In general, for the years 2005-2015, the multiplicity of unfavourable weather conditions during the growing season caused by low or high temperatures ranged from 19 cases in Chernihiv region to 38 - in Ivano-Frankivsk, and insufficient and excessive amounts of precipitation in the Polissia region from 7-8 - in Transcarpathian, Lviv and Chernihiv to 10-11 cases - in Volyn, Zhytomyr and Ivano-Frankivsk in the regions. In the period 2005–2015, the total area of lupine in the state has varied from 5.4 thousand hectares to 42.7 thousand hectares, including in the Polissia area from 3.6 thousand hectares to 25.2 thousand hectares. At the average country yield in these years (at a level of 10.6–18.3 centner/hectare), including Polissia – 9.5-16.8 centner/hectare, the gross grain harvest of lupine reached the level of 6.58-60,96 thousand of tones in the state and 3,79-of 34.76 thousand of tones in Polissia region. This fact had a positive effect on the stabilization of the production of vegetable protein for feed purposes in the country. Each component of a coherent range of weather conditions is reflected on growth and development indexes of plants during the relevant time period and, in the end, determines the level of crop yield. Thus, the acreage of crops and their yields depend on the climatic conditions of the year and area of cultivation. That is why it is necessary to create varieties, resistant to adverse weather conditions, which would provide the necessary level of production in conditions of fluctuations of their parameters by maximizing the potential of appropriate cultivation technology in specific soil-climatic zone.

Keywords: blue lupine, meteorological factors, yield, mathematical model, Polissia zone.

Вступ. Формування врожаю зернових бобових культур відзначається високою, диференційованою дією численних взаємопов'язаних і взаємообумовлених факторів, рівнем реакції на умови середовища. Вирішальне значення при цьому відіграють метеорологічні умови [1]. Не дивлячись на обмеженість складових агрокліматичних характеристик зернових бобових культур, низькі кількісний і якісний рівні спостережень за впливом погодних умов на ефективність агротехнічних заходів, принципи агрометеорологічного обґрунтування формування врожаю зернових бобових культур дають можливість підвищити обсяги їхнього виробництва, враховуючи ступінь нестабільності погодних умов окремих років [2, 3].

Метеорологічні умови, які є важливим фактором, що впливає на інтенсифікацію вирощування сільськогосподарських культур в цілому і люпину вузьколистого зокрема та дієвим ресурсом у реалізації їхнього продуктивного потенціалу – мають значні відмінності не лише за належністю до окремих природнокліматичних зон, але й за особливостями погодних чинників у межах кожної з них. В зв’язку з цим, при визначенні найсприятливіших виробничих районів вирощування культури, а також підборі відповідних технологій та окремих їх складових елементів – необхідно врахувати дію факторів погоди. Кожна складова цілісного комплексу погодних умов відображається на показниках росту й розвитку рослин протягом відповідного проміжку часу і, в кінцевому підсумку, визначає рівень урожайності культури [4, 5].

Територія Полісся та інших ґрунтово-кліматичних зон України характеризується сприятливим агрокліматичним потенціалом для вирощування люпину вузьколистого сучасних сортів. Ця особливість, а також велика народногосподарська цінність кормової культури та важливого чинника поповнення азотного фонду ґрунтів обумовлювали в свій час розміщення люпину на досить значних площах в Поліській та Лісостеповій зонах нашої держави.

Експериментальна частина. Питання залежності урожайності культур від кліматичних факторів розглядали В. Дмитренко, О. Долгіх, В. Калініченко, В. Камінський, О. Мостовий, В. Петриченко,

А. Полевой, Л. Попитченко, Ю. Тараріко, І. Соколов, Г. Стародворов, П. Шеліхов та ін. Для більш якісного інформаційного забезпечення сільськогосподарського виробництва, прогнозування продуктивності окремих культур доцільно проводити дослідження на локальному, регіональному та державному рівнях. Однією з проблем адаптації рослин до місцевих агрокліматичних умов є визначення оптимального рівня тепла та вологи.

Метою статті є виявлення впливу метеорологічних факторів на врожайність люпину вузьколистого в умовах Полісся України та на основі кореляційно-регресійного аналізу створити математичні моделі, що описують залежність урожайності від елементів погоди (температури повітря та кількості опадів).

Об'єкт дослідження – природнокліматичні та метеорологічні умови областей зони Полісся.

Територія основних ґрунтово-кліматичних зон у більшості своїй характеризується сприятливими кліматичними умовами з властивою повторюваністю небезпечних для сільськогосподарського виробництва явищ погоди, зокрема, різкі коливання температурного режиму і рівня вологозабезпеченості [3]. Зона Полісся і західного регіону на відміну від інших ґрунтово-кліматичних зон характеризується значною неоднорідністю метеорологічних умов, а саме дещо нижчими показниками температурного режиму вегетаційного періоду (14,1–16,0 ºС), близькими до зони Лісостепу величинами середньорічних температур повітря (6,6–9,1 ºС) і більшою амплітудою їхніх коливань по областях (від 6,6 ºС – в Чернігівській до 9,1 ºС – в Закарпатській). Ця закономірність здебільшого проявляється в осінній та зимовий періоди і є менш помітною у весняно-літній інтервал часу, протягом активної вегетації сільськогосподарських культур. За рівнем вологозабезпечення як в цілому за календарний рік (596–759 мм), так і впродовж теплого періоду (413-579 мм) зона має переваги над іншими регіонами, формуючи в більшості років сприятливіші умови для росту й розвитку рослин. Найбільша кількість опадів випадає в Закарпатській (852 мм у т. ч. за теплий період – 527 мм), Івано-Франківській (759 і 579 мм) і Львівській (704 і 501 мм) областях, найменша (596 мм у середньому за рік і 414 мм – за теплий період) у Волинській області [6].

Отже, для зони Полісся України характерним є істотне коливання рівня тепло- і вологозабезпечення, за якого впродовж вегетації сільськогосподарських культур надмірно теплі періоди змінюються прохолодними, а надмірно зволожені, які обумовлені інтенсивними опадами у вигляді зливових дощів – тривалими посухами, що негативно позначається на ростових процесах та розвитку рослин.

Погодні умови областей зони в 2005–2015 рр. визначалися, головним чином, рівнем впливу основних гідротермічних факторів, які мали певну диференціацію залежно від інтенсивності проявлення кожного з них. Щодо кратності проявлення несприятливих умов, які визначалися кількістю опадів за місяцями вегетаційного періоду, слід відмітити, то за роки спостережень виявлено 17 випадків, коли показники кількості опадів, були рівні середньобагаторічним значенням; 30 випадків – близькі до звичайних; 7 випадків, що істотно відрізняються від середньобагаторічних значень і 1 випадок – коли показники кількості опадів, були наближені до екстремальних [7].

У цілому за 2005–2015 роки в областях поліської зони кратність проявлення несприятливих погодних умов протягом вегетаційного періоду, які були викликані низькими або ж високими температурами змінювалася в межах від 19 випадків у Чернігівській області до 38 – у Івано-Франківській, а недостатньою та надмірною кількістю опадів від 7-8 – у Закарпатській, Львівській і Чернігівській до 10-11 випадків – у Волинській, Житомирській і Івано-Франківській у областях (табл. 1).

Таблиця 1

Кратність проявлення несприятливих погодних умов протягом вегетаційного періоду за величиною середньомісячної температури повітря і сумою опадів у зоні Полісся за 2005–2015 рр.

Область	Середньомісячна температура повітря, ^{0}C				Місячна сума опадів, мм			
	I*	II	III	IV	I**	II	III	IV
	0	0÷1	1÷2	>2	0	0÷1	1÷2	>2
Волинська	9	18	18	10	25	20	9	1
Житомирська	10	14	19	12	17	27	10	1
Закарпатська	5	21	25	4	15	33	7	-
Івано-Франківська	6	11	18	20	24	20	9	2
Львівська	10	11	18	16	19	29	7	-
Рівненська	9	12	25	9	22	24	9	-
Чернігівська	9	27	15	4	17	30	7	1

Примітка. * I – температурні показники, які рівні середньобагаторічним значенням; II – температурні показники, які близькі до звичайних; III – температурні показники, які істотно відрізняються від середньобагаторічних значень; IV – температурні показники, які наближені до екстремальних.

** I – показники суми опадів, які рівні середньобагаторічним значенням; II – показники суми опадів, які близькі до звичайних; III – показники суми опадів, які істотно відрізняються від середньобагаторічних значень; IV – показники суми опадів, які наближені до екстремальних.

В усіх областях зони відмічено істотне зростання числа випадків проявлення несприятливих погодних умов протягом вегетаційного періоду 2005–2015 років. При цьому кількість тих, які обумовлені

істотними коливаннями температурного режиму та знаходилися в межах 19–38 випадків із 55 – була найбільшою у Івано-Франківській області і найменшою у Чернігівській, а викликаних недостатньою або надмірною зволоженістю змінювалася від 7 (Закарпатська, Львівська області) до 11 (Житомирська і Івано-Франківська області) випадків.

Отже, за критеріями основних метеорологічних показників (температура повітря, кількість опадів), їх відхиленнями від середніх багаторічних величин, інтенсивністю, тривалістю та кратністю проявлення несприятливих умов, які викликані високими або ж низькими температурами, в усіх регіонах ґрунтово-кліматичної зони Полісся України протягом 2005–2015 рр. спостерігається істотне зростання числа випадків їх проявлення, які викликані високими температурами повітря та надмірною кількістю опадів, що свідчить про існування тенденції певної зміни кліматичних характеристик в бік потепління і більшого зволоження.

Найбільша загальна кількість випадків проявлення несприятливих погодних умов у зоні Полісся припадає на квітень, липень та серпень місяці. В окремих областях поліської зони, максимальна кількість випадків проявлення несприятливих умов, які були викликані низькими або ж високими температурами, змінювалася в межах від 19 випадків у Чернігівській області до 38 – у Івано-Франківській, а недостатньою та надмірною кількістю опадів від 7 – у Закарпатській і Львівській до 11 випадків – у Житомирській і Івано-Франківській у областях.

В нинішній час, зокрема у період 2005–2015 рр. загальні площі люпину в державі змінювались від 5,4 тис. га до 42,7 тис. га, в тому числі в зоні Полісся від 3,6 тис. га до 25,2 тис. га. За середньої по країні урожайності в ці роки, що знаходилась на рівні 10,6–18,3 ц/га, в тому числі в Поліссі – 9,5–16,8 ц/га, валові збори зерна люпину сягали рівня 6,58–60,96 тис. т по державі та 3,79–34,76 тис. т – по регіону Полісся. Це позитивно впливало на стабілізацію виробництва рослинного білка на кормові цілі в країні (рис. 1).

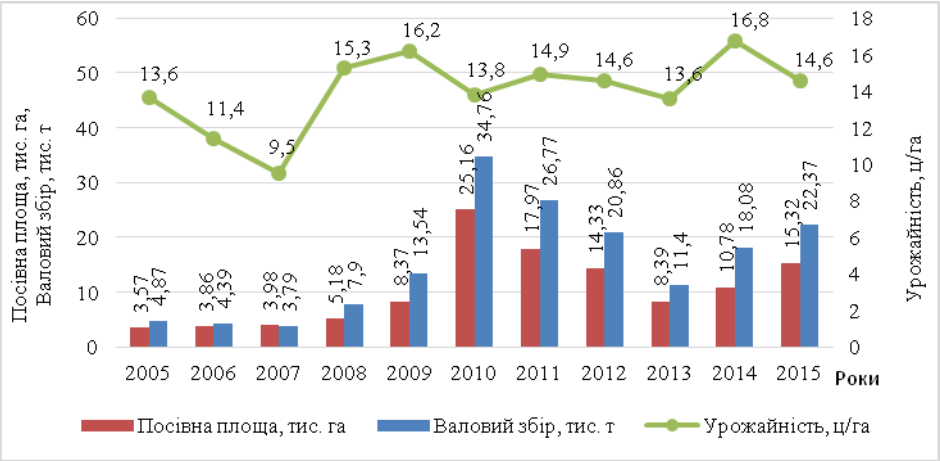


Рис. 1. Динаміка виробництва люпину по регіону Полісся в 2005–2015 рр.

За проаналізований період часу спостерігається тенденція до істотного збільшення посівних площ і, відповідно, виробництва люпину в усіх ґрунтово-кліматичних зонах нашої держави. Зокрема, якщо в зоні Полісся в 2005–2007 рр., посівні площі люпину становили лише 3,6-4,0 тис. га, а валові збори зерна коливалися в межах 3,74-4,82 тис. т, то максимальну площу посіву люпину, яка складала 25,2 тис. га, з валовим збором зерна 34,69 тис. т – отримали в 2010 році. В 2015 р. посівні площі люпину становили 15,3 тис. га, а валовий збір зерна перебував на рівні 22,32 тис. т.

Існуюча тенденція обумовлена, головним чином, низькою стабільністю врожайності культури і високим рівнем її залежності від погодних умов практично в усіх областях зони Полісся та інших ґрунтово-кліматичних зон. Аналіз цього інтегруючого показника за період 2005–2015 рр. свідчить про те, що амплітуда коливань його кількісного рівня значно перевищує абсолютні величини в окремі роки.

Практично у всі роки спостережень, які характеризувалися істотними відхиленнями показників погодних умов від багаторічних або були близькими до них, врожайність зерна люпину змінювалася в досить широкому кількісному інтервалі і залежала від конкретних погодних умов регіону, області у відповідний період вегетації культури.

Характерною особливістю зони є диференціація впливу погодних умов протягом вегетаційного періоду і окремих його проміжків, яка визначала істотну амплітуду коливань урожайності культури по областях. Встановлена закономірність у формуванні високого рівня врожаю, яка обумовлена впливом погодних умов, підтверджує їхнє істотне значення не тільки за інтенсивністю та тривалістю проявлення, а й відповідністю певного етапу росту й розвитку культури в тій чи іншій ґрунтово-кліматичній зоні.

Істотні коливання врожайності культури були відмічені на Поліссі, де в цілому по зоні вона змінювалася від 9,4 до 16,7 ц/га, а в окремих областях амплітуда коливань урожайності культури була ще більшою і становила: у Волинській області – 8,0 ц/га, за абсолютних значень у межах 5,0–20,0 ц/га; Житомирській – 12,4 ц/га і відповідно 7,1–19,6 ц/га; Закарпатській – 5,9 (3,0–10,0) ц/га; Івано-Франківській –

12,1 (2,0–20,0) ц/га; Львівська – 7,1 (3,3–16,7) ц/га; Рівненська – 6,4 (3,0–11,0) ц/га; Чернігівська – 14,4 (9,8–16,9) ц/га.

Найвищий рівень урожайності культури в цілому по зоні Полісся був зафіксований у 2008, 2009 і 2014 роках, коли він становив відповідно 15,2, 16,0 і 16,7 ц/га і забезпечив валове виробництво 7,90, 13,45, 18,04 тис. т зерна. Найбільший валовий збір зерна люпину 34,69 тис. т з максимальної площі посіву за період 2005–2015 років, яка складала 25,2 тис. га – отримали в 2010 році. Однак, зазначені показники не забезпечили одержання максимальної урожайності культури, яка в даному році складала лише 13,8 ц/га зерна.

Як свідчать отримані результати, в цілому сприятливими для зони виявилися 2009–2012, 2014, 2015 рр., коли середня врожайність люпину за роками перебувала на рівні 13,8–16,7 ц/га, а в окремих областях, зокрема в Житомирській у зазначені роки – 13,9–19,6 ц/га; Івано-Франківській – у 2009–2011 рр. – 20,0 ц/га, Львівській – у 2013 році – 16,7 ц/га, Рівненській – у 2005, 2009, 2012 рр. – 10,0–11,0 ц/га і Чернігівській – у 2009–2012, 2014, 2015 рр. – 13,8–16,9 ц/га зерна.

У роки з несприятливими метеорологічними умовами протягом усього вегетаційного періоду або в окремі його проміжки урожайність люпину знижувалася до 3,0–8,0 ц/га і була в 2,1–5,6 рази нижчою від показника найсприятливішого за врожайністю (16,7 ц/га) 2014 року.

Отже, аналіз урожайності люпину в зоні Полісся України свідчить про значні її коливання за роками в межах кожної з областей і чітку залежність від інтенсивності впливу метеорологічних умов у певні періоди вегетації культури, тривалості проміжків їхньої позитивної або ж негативної дії на проходження відповідних етапів органогенезу й формування господарської частини врожаю. Встановлено диференціацію дії метеорологічних умов на формування врожаю в умовах конкретної зони вирощування, фази росту й розвитку культури. При цьому величина рівня реакції рослин люпину на дію метеорологічних факторів у відповідних областях, яка встановлена за допомогою регресійного аналізу, істотно змінювалася.

Зокрема, результати залежності рівня врожайності від метеорологічних умов 11-річного (2005–2015 рр.,) циклу в зоні Полісся (табл. 2) свідчать про те, що у ряді областей зони, визначальними у формуванні врожаю люпину виявилися погодні умови квітня, травня, червня та липня, рівень тісноти зв'язку яких з урожайністю за величиною кореляції (R) перевищував значення 0,667.

Таблиця 2

Залежність рівня урожайності люпину від комплексу метеорологічних умов в областях зони Полісся у 2005–2015 роках

Область	Показник	Місяць періоду вегетації			
		IV	V	VI	VII
Волинська	R	0,782	0,901	0,490	0,687
	D	61,2	81,2	24,0	47,2
	%	27,3	31,5	17,1	24,0
Житомирська	R	0,559	0,925	0,524	0,746
	D	31,2	85,6	27,5	55,7
	%	20,3	33,6	19,0	27,1
Івано-Франківська	R	0,405	0,659	0,681	0,591
	D	16,4	43,4	46,4	34,9
	%	17,3	28,2	29,2	25,3
Львівська	R	0,385	0,695	0,499	0,702
	D	14,8	48,3	24,9	49,3
	%	16,9	30,5	21,9	30,8
Рівненська	R	0,786	0,503	0,857	0,572
	D	61,8	25,3	73,4	32,7
	%	28,9	18,5	31,5	21,0
Чернігівська	R	0,882	0,414	0,355	0,659
	D	77,8	17,1	12,6	43,4
	%	38,2	17,9	15,4	28,5

У квітні місяці цей показник у Волинській області становив 0,782, а частка участі (D) складала 61,2 %; Рівненській – відповідно 0,786 і 61,8 %; Чернігівській – 0,882 і 77,8 %. У травні місяці рівень тісноти зв'язку погодних умов з урожайністю спостерігався в Волинській, Житомирській та Львівській областях, де показник кореляції відповідно становив 0,901; 0,925; 0,695, а частка участі складала 81,2; 85,6; 48,3 %. Червень місяць практично в усіх областях поліської зони відзначався середнім рівнем зв'язку погодних умов з продуктивністю люпину, показники кореляції яких коливались в межах 0,355–0,524, а частка участі – 12,6–27,5 %. Лише в Івано-Франківській та Рівненській областях цей показник відзначався високим рівнем тісної залежності урожайності від погодних умов та складав відповідно 0,681 та 0,857 з часткою участі 46,4 і 73,4 %.

У Поліссі рівень урожайності люпину протягом 2005–2015 рр. у більшості областей зони значною мірою залежав від комплексу метеорологічних умов липня, коли відбувається процес наливу насінин у бобах. Липень місяць вирізнявся високим рівнем тісноти зв'язку продуктивності культури від погоди. У Волинській, Житомирській, Львівській та Чернігівській областях його значення становили 0,687; 0,746; 0,702; 0,659, а частка участі відповідно складала 47,2; 55,7; 49,3; 43,4 %. Лише Івано-Франківська та Рівненська області мали середній рівень зв'язку урожайності люпину від погодних умов зони вирощування з коефіцієнтом кореляції R = 0,591 і 0,572 та часткою участі D= 34,9 і 32,7 %.

В цілому можна зробити висновок, що низького рівня тісноти зв'язку погоди з урожайністю культури в період 2005–2015 рр. в жодній області поліської зони не відзначалося. Майже половина показників величини коефіцієнта кореляції, знаходилась відповідно в межах R = 0,355–0,591 і частки участі – 12,6–34,9 %, що свідчить про наявність істотного впливу погодних факторів на продуктивність люпину і лише в окремих випадках – про середній (0,334<R<0,666) зв'язок.

Одержані результати залежності врожайності люпину від дії окремих складових комплексу погодних умов (температура повітря, кількість опадів) підтверджуються диференціацією їхнього впливу відповідно до регіонів, періоду спостережень та окремих місяців вегетаційного періоду. В умовах поліської зони врожайність люпину більшою мірою визначалася дією температурного фактора протягом 2005–2015 рр. і дещо меншою – фактора кількості опадів (табл. 3).

Таблиця 3

Залежність урожайності люпину від середньомісячної температури повітря і місячної кількості опадів в областях зони Полісся у 2005–2015 роках

Область	Показ-ник	Середньомісячна температура				Місячна кількість опадів			
		місяць періоду вегетації				місяць періоду вегетації			
		IV	V	VI	VII	IV	V	VI	VII
Волинська	R	0,290	0,488	0,469	0,664	0,583	0,864	0,224	0,343
	D	8,4	23,8	22,0	44,1	34,0	74,6	5,0	11,8
	%	15,2	25,5	24,5	34,7	28,9	42,9	11,1	17,0
Житомирська	R	0,43	0,352	0,461	0,55	0,189	0,796	0,112	0,578
	D	18,5	12,4	21,3	30,3	3,6	63,4	1,3	33,4
	%	24,0	19,6	25,7	30,7	11,3	47,5	6,7	34,5
Закарпатська	R	0,6	0,838	0,908	0,435	0,712	0,897	0,845	0,061
	D	36,0	70,2	82,4	18,9	50,7	80,5	71,4	0,4
	%	21,6	30,1	32,7	15,6	28,3	35,7	33,6	2,4
Івано-Франківська	R	0,364	0,579	0,522	0,301	0,149	0,356	0,576	0,41
	D	13,2	33,5	27,2	9,1	2,2	12,7	33,2	16,8
	%	20,6	32,8	29,6	17,0	10,0	23,9	38,6	27,5
Львівська	R	0,259	0,586	0,426	0,424	0,322	0,681	0,363	0,659
	D	6,7	34,3	18,1	18,0	10,4	46,4	13,2	43,4
	%	15,3	34,6	25,1	25,0	15,9	33,6	17,9	32,5
Рівненська	R	0,563	0,425	0,702	0,325	0,209	0,142	0,372	0,557
	D	31,7	18,1	49,3	10,6	4,4	2,0	13,8	31,0
	%	27,9	21,1	34,8	16,1	16,3	11,1	29,1	43,5
Чернігівська	R	0,812	0,213	0,241	0,457	0,318	0,344	0,154	0,37
	D	65,9	4,5	5,8	20,9	10,1	11,8	2,4	13,7
	%	47,1	12,4	14,0	26,5	26,8	29,0	13,0	31,2

Щодо впливу окремих складових комплексу погодних умов на урожайність люпину в зоні Полісся, то слід відмітити, що вищий рівень реакції культури на дію температурного режиму та вологозабезпеченості у період 2005–2015 рр. відмічався лише в умовах Закарпатської області, де коефіцієнт тісноти зв'язку між урожайністю і температурним режимом знаходився в межах R = 0,838–0,908; D=70,2–82,4%, а кількістю опадів R=0,712–0,897; D=50,7–80,5%.

Аналізуючи решту областей, то за аналогічний період лише умови температурного режиму червня у Рівненській області (R=0,702; D=49,3%) та квітня в Чернігівській (R=0,812; D=65,9%) мали істотний вплив на формування врожаю люпину.

Щодо залежності врожайності люпину від умов зволоження в 2005–2015 рр., то найвищий показник був відмічений між продуктивністю і умовами травня в Волинській, Житомирській і Львівській областях (R=0,864; 0,796; 0,681, D=74,6; 63,4; 46,4%) областях.

В цілому можна сказати, що рівень тісноти зв'язку температурного режиму та вологозабезпеченості з урожайністю, що за величиною кореляції (R) перевищував значення 0,667 – спостерігався лише в 4 та 6

випадках відповідно. Середній рівень зв'язку (0,334<R<0,666) між погодними факторами та продуктивністю культури по температурному режиму спостерігався у 18 випадках, а по вологозабезпеченості – у 12 випадках. Низьким рівнем тісноти зв'язку з урожайністю люпину, відзначалися досліджувані області зони Полісся України по температурі лише у 6 випадках, а по кількості опадів – у 10 випадках.

Вирішення більшості проблем технологічного циклу вирощування сільськогосподарських культур значно спрощується завдяки моделюванню, одним із завдань якого є виявлення кількісної міри впливу того чи іншого фактора, елемента технології, комплексу факторів на кінцевий результат – урожайність. Такими факторами або ж елементами, на основі яких можливе програмування урожаю і побудова математичних моделей, можуть бути процеси росту і розвитку рослин, фотосинтезу, симбіотичної діяльності систем, вплив метеорологічних факторів – водного та температурного режимів, систем удобрення культур, обробітку ґрунту, захисту рослин з метою оцінки втрат урожаю та ін. [7, 8].

В математичному моделюванні процесів та явищ розглядаються різні моделі як об'єкти керування шляхом імітації з відповідною повнотою їх поведінки через абстрактні моделі. При цьому, відповідність моделі реальних систем визначається ступенем визначеності властивостей, характеристик та закономірностей поведінки реальних систем, їх внутрішньою структурою у зовнішньому середовищі, яке змінюється.

При вирощуванні люпину вузьколистого особливої уваги заслуговує питання науково обґрунтованого використання мінеральних добрив, вибору оптимального режиму їх внесення з врахуванням специфіки культури, а саме здатності фіксування атмосферного азоту, типу ґрунтів, особливостей впливу погодних умов та елементів технології вирощування.

На базі експериментальних даних щодо розроблення технологій вирощування люпину вузьколистого, які базуються на основі діагностичних методів управління процесами формування урожаю залежно від температури повітря та кількості опадів з врахуванням системи обробітку ґрунту, строків, способів сівби та норм висіву насіння, раціональної системи живлення з використанням мінеральних добрив, а також позакореневого підживлення за різних технологічних схем протягом 2011–2013 рр. нами розроблені математичні моделі залежності врожайності від зазначених вище факторів.

Методи регресійного аналізу забезпечують не тільки оцінку тісноти зв'язку між ознаками, а й встановлення виду цього зв'язку у вигляді рівняння регресії, що описує залежність між значенням однієї ознаки (залежної, поведінку якої вивчають) та значеннями певної сукупності ознак (незалежних, вплив яких на залежну ознаку намагаються оцінити). В наших дослідженнях ми провели пошук такої залежності у криволінійному вигляді, що виражене у рівнянні багатовимірної криволінійної регресії.

На основі кореляційно-регресійного аналізу створені математичні моделі, що описують залежність урожайності від елементів погоди (температури повітря та кількості опадів) для зони Полісся (рис. 2). Створені моделі є достовірними на 95-відсотковому рівні ймовірності за критеріями Фішера та Стьюдента. Аналітичними дослідженнями встановлено, що для поліського регіону досить високою була величина коефіцієнта множинної кореляції (R = 0,951), який вказує на тісноту зв'язку між показниками та коефіцієнта детермінації (D = 90,4), який є критерієм оцінки впливу фактора, у даному випадку елементів погоди на урожайність.

$$У=-4013,6809+493,9891*X-14,7713*X^2-3,2260*X_1+0,0247*X_1^2,\quad R = 0,951;\ D=90,4;$$

де, У – урожайність, ц/га; X – температура повітря, ºС; X_1 – опади , мм

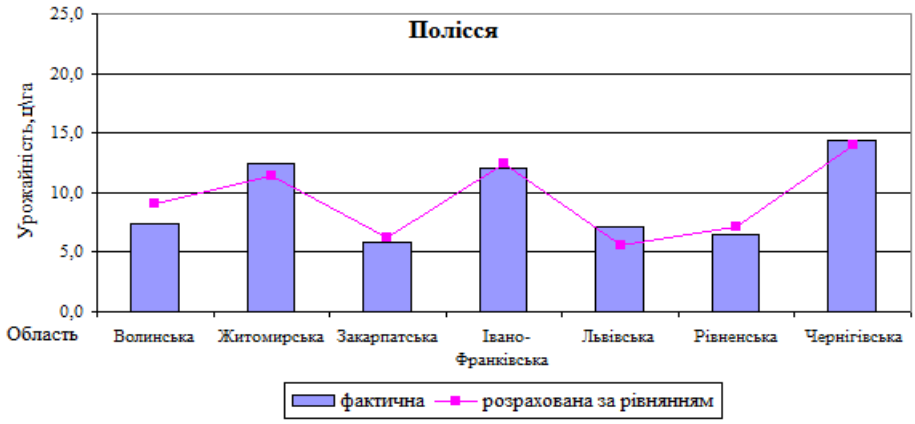


Рис. 2. Фактична та розрахована урожайність за рівнянням регресії для зони Полісся України, ц/га

Розраховані за рівняннями показники – максимально наближені до фактичних, що вказує на досить точно підібрані рівняння. Отже, результати математичного аналізу свідчать про істотний зв'язок рівня урожайності з температурою повітря та кількістю опадів у зоні Полісся України.

При цьому, в загальній амплітуді мінливості одні значення ознак можуть спостерігатися частіше, тобто з більшою імовірністю, а другі рідше – з меншою імовірністю. В цій ситуації лише методи

математичної статистики дають можливість правильно оцінити значення ознак, визначити амплітуду їх варіювання і вичислити можливість їх виявлення за тих чи інших обставин. Однією з важливих переваг математичної статистики є можливість не лише узагальнювати результати досліджень, але також оцінювати їх надійність та ступінь достовірності, а також проводити прогнозування системи, яку вивчаємо.

Висновки. За критеріями основних метеорологічних показників (температура повітря, кількість опадів), їх відхиленнями від середніх багаторічних величин, інтенсивністю, тривалістю та кратністю прояву несприятливих умов, які викликані високими або ж низькими температурами, в усіх регіонах ґрунтово-кліматичної зони Полісся України протягом 2005–2015 рр. спостерігається істотне зростання числа випадків їх прояву, які викликані високими температурами повітря і надмірною кількістю опадів, що свідчить про існування тенденції певної зміни кліматичних характеристик у бік потепління і більшого зволоження.

Таким чином, посівні площі культур, а також рівні їх урожайності у великій мірі залежать від кліматичних умов року та зони вирощування. Тому необхідно створювати сорти, стійкі до несприятливих погодних умов, які б за умови коливання їх параметрів забезпечували необхідний рівень виробництва продукції шляхом максимальної реалізації потенціалу за відповідної технології вирощування в певній ґрунтово-кліматичній зоні.

Література

1. Камінський В.Ф. Значення зернових бобових культур та напрямки їх виробництва / В.Ф. Камінський, П.С. Вишнівський, С.П. Дворецька // Селекція та насінництво : міжвідомч. тем. наук. зб. – Харків, 2005. – Вип. 90. – С. 14–22.

2. Бадина Г.В. Возделывание бобовых культур и погода / Г.В. Бадина. – Л. : Гидрометеоиздат, 1974. – 232 с.

3. Такунов И.П. Люпин в земледелии России / И.П. Такунов. – Брянск : Придесенье, 1996. – 372 с.

4. Джура Н. М. Формування продуктивності люпину вузьколистого залежно від впливу строків і способів сівби та норм висіву в умовах правобережного Лісостепу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. с.-г. наук : спец. 06.01.09 «рослинництво» / Н. М. Джура. – Вінниця, 2008. – 23 с.

5. Щербань М. І. Клімат і врожай на Україні / М. І. Щербань. – К. : Вид-во товариства «Знання», 1991. – 32 с.

6. Агроэкология / под ред. В.А. Черикова и А.И. Черкеса. – М. : Колос, 2000. – 536 с.

7. Платонов В. А. Моделирование агрометеорологических условий и оптимизация агротехники (АСУТП в земледелии) / В.А. Платонов, А.Ф. Чудновский. – Л. : Гидрометеоиздат, 1984. – 280 с.

8. Ратошнюк В. І. Оцінка впливу метеорологічних факторів на врожайність люпину вузьколистого в зоні Полісся України [Електронний ресурс] / В.І. Ратошнюк // Наукові доповіді НУБіП України : електронний журнал. – 2016. – № 5 (62). – Режим доступу : http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Dopovidi/article/view/7244/7023

References

1. Kaminskyi V.F. Znachennia zernovykh bobovykh kultur ta napriamky yikh vyrobnytstva / V.F. Kaminskyi, P.S. Vyshnivskyi, S.P. Dvoretska // Selektsiia ta nasinnytstvo : mizhvidomch. tem. nauk. zb. – Kharkiv, 2005. – Vyp. 90. – S. 14–22.

2. Badina G.V. Vozdelyivanie bobovyih kultur i pogoda / G.V. Badina. – L. : Gidrometeoizdat, 1974. – 232 s.

3. Takunov I.P. Lyupin v zemledelii Rossii / I.P. Takunov. – Bryansk : Pridesene, 1996. – 372 s.

4. Dzhura N. M. Formuvannia produktyvnosti liupynu vuzkolystoho zalezhno vid vplyvu strokiv i sposobiv sivby ta norm vysivu v umovakh pravoberezhnoho Lisostepu Ukrainy : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. s.-h. nauk : spets. 06.01.09 «roslynnytstvo» / N. M. Dzhura. – Vinnytsia, 2008. – 23 s.

5. Shcherban M. I. Klimat i vrozhai na Ukraini / M. I. Shcherban. – K. : Vyd-vo tovarystva «Znannia», 1991. – 32 s.

6. Agroekologiya / pod red. V.A. CHerikova i A.I. CHerkesa. – M. : Kolos, 2000. – 536 s.

7. Platonov V. A. Modelirovanie agrometeorologicheskih usloviy i optimizatsiya agrotehniki (ASUTP v zemledelii) / V.A. Platonov, A.F. CHudnovskiy. – L. : Gidrometeoizdat, 1984. – 280 s.

8. Ratoshniuk V. I. Otsinka vplyvu meteorolohichnykh faktoriv na vrozhainist liupynu vuzkolystoho v zoni Polissia Ukrainy [Elektronnyi resurs] / V.I. Ratoshniuk // Elektronnyi zhurnal «Naukovi dopovidi NUBiP Ukrainy». – 2016. – № 5 (62). – Rezhym dostupu : http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Dopovidi/article/view/7244/7023

Рецензія/Peer review : 14.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф.. Ходаківський Є. І.

УДК 330.34:691
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-298-303

САВЧЕНКО О. С.,
САВЧЕНКО Л. Г.
Сумський національний аграрний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З БУДІВЕЛЬНИМИ МАТЕРІАЛАМИ В УКРАЇНІ

В аналітичній статті досліджено стан і тенденції розвитку будівельної галузі в сучасних умовах, надано характеристику можливостей зростання потенціалу будівельного підприємства, враховуючи експортно-імпортні операції з будівельними матеріалами.

Ключові слова: стан, розвиток, будівельні матеріали, перспективи, експорт-імпорт.

SAVCHENKO O.,
SAVCHENKO L.
Sumy National Agrarian University

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS WITH BUILDING MATERIALS IN UKRAINE

In the article the current state of the building materials market of Ukraine were analyzed. The nature and components of the building complex of Ukraine were examined, the main and sub-products, product groups were outlined. The characteristics and possibilities of Ukrainian companies construction industry were analyzed. The main trends in the market of building materials and markets certain industries, including ceramic and bricks, paints, ceramic plates and extraction of limestone were identified. The basic changes that have occurred in the organization of export-import activities. Analysed the dynamics of export-import operations in the building materials. The problems that hinder the development of building materials industry and the entire building complex were described. Were identified adverse consequences suffered by the industry under the influence of the problems and the possible impact on the market in the future. Possible directions of development for improvements at the industry and individual business units were outlined.

Keywords: building materials industry, building materials market, tendencies of changes.

Постановка проблеми. Розвиток будівельної галузі є безспірним індикатором стану економіки держави і відображає темпи суспільного розвитку, характеризує потенціал розвитку країни взагалі та її регіонів зокрема.

Україна має достатній виробничий потенціал для поставок продукції на експорт, у тому числі будівельних матеріалів: нові інноваційні проекти розробляються в напрямках з виробництва теплоізоляційних матеріалів, сухої будівельної суміші, щебеню.

До теперішнього часу інвестиції переважно вкладалися в матеріали для енергоефективного будівництва та у пов'язані з ним технології. Для розвитку будівельної галузі необхідно пройти складний шлях по інвестиційному насиченню економіки країни. Перший крок уже зроблено – спрощені умови щодо доступу інвестицій на вітчизняний будівельний ринок. Україна могла б стати суперницею Саудівської Аравії за ресурсами нерудних матеріалів, якби в країні було повноцінно опрацьовано даний напрямок. Замість цього, біла глина, наприклад, вивозиться в мішках, а потім з неї ж надходить в країну керамічна плитка та сантехніка. В Іспанії керамічну плитку виробляють 300 заводів, в Україні – тільки 10.

За даними Державної служби статистики України виробництвом будівельних матеріалів в Україні займається майже 9 тисяч підприємств, більша частина яких зосереджена у Київський, Львівській, Харківській, Донецькій, Сумській та Житомирській областях [4]

Аналіз останніх досліджень. Методологічні аспекти аналізу зовнішньої торгівлі розглянуто в працях українських вчених-статистиків: Р.О. Кулинича, Л.Г. Рождєственської, В.С. Михайлова, Р.М. Моторина, Н.О. Парфєнцевої, А.А. Шустикова, О.Г. Янкового та інших.

Різні аспекти аналізу зовнішньої торгівлі нашої країни та її інтеграції у світове господарство досліджено у працях українських вчених: О.Г. Білоруса, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.А. Вергуна, Л.Л. Кістерського, В.П. Клочка, А.І. Кредісова, Ю.В. Макогона, А.М. Поручника, І.І. Пузанова, А.С. Філіпенка та деяких інших вчених.

Але питанням експертно-імпортних операцій з будівельними матеріалами приділено недостатньо уваги, чим і викликана необхідність дослідження даної проблематики.

Формування цілей статті. Мета статті полягає у здійсненні статистичного аналізу стану і розвитку товарообороту зовнішньої торгівлі будматеріалами України для встановлення тенденцій і закономірностей його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Серед пріоритетних напрямків діяльності будівельної галузі на найближчу перспективу слід розглянути адаптацію законодавства України до законодавства ЄС та гармонізацію

національних стандартів з нормативною базою ЄС. Зокрема, реалізація цих намірів дозволить активізувати експорт основних будівельних матеріалів на європейські ринки. Для прикладу: експорт основних будматеріалів в країни ЄС в січні-вересні 2017р. склав 283 млн дол., в той час як імпорт – 332 млн дол.

Слід відмітити, що сприятливі умови для розвитку будівельної галузі – важлива передумова створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджету. Крім того, у 2018 р. Україною планується завершити перегляд будівельних норм колишнього Радянського Союзу. Для цього ведеться робота щодо забезпечення вітчизняних проектувальників методикою розрахунку будівельних конструкцій за 58 Єврокодами (Profidom.com.ua/Строительство в Україні та світі) [5].

Розглянемо практичні аспекти розширення експортної діяльності галузі будівельних матеріалів.

Активним експортером бетонних виробів для потреб будівництва може стати вітчизняна компанія «Золотий мандарин» У компанії відзначили, що в 2017 році спостерігалася тенденція на збільшення попиту на бетонні вироби для благоустрою (тротуарна плитка, дорожні та тротуарні бордюри, елементи для парканів, облицювальний камінь і т.п.). В деякі сезонні місяці попит істотно перевищував пропозицію компанії, і замовникам навіть доводилося очікувати продукцію. Це змусило компанію задуматися про збільшення виробничих потужностей, що було успішно і зроблено з запуском на початку 2018 року ще одного заводу. На сьогоднішній день виробнича потужність підприємства становить 12 тис. м. У порівнянні з 2016 роком 2017-й рік був більш активним. За інформацією представників компанії, існує можливість виходу продукції на нові ринки, у т.ч. зарубіжні.

Компанія «Ковальська» присутня на будівельному ринку і як забудовник, і як виробник будматеріалів. При цьому більше ніж 80% будівельних матеріалів в будинках від «Ковальської» – власного виробництва. В порівнянні з 2016 р бізнес-показники ПБГ «Ковальська» у 2017р. зросли на 10%. На будівельних майданчиках всіх регіонів у минулому році спостерігалася істотна активність. Як результат, обсяги виробництва в Україні зросли на 21%. При цьому Київ і область залишаються центром, який генерує близько 50% будівництва і споживання будматеріалів. За оцінками компанії, «Ковальська» залишається лідером з виробництва бетону в Україні і найбільшим виробником будівельної продукції в Києві та області, а частка компанії по Україні становить близько 25%. Розвиток компанії спрямований на створення умов для ведення експортної діяльності [4].

Якщо розглядати вітчизняний ринок металоконструкцій, то він в Україні скорочувався з 2013 р В тому числі в 2015 році знизився на 24,5% до 65 тис. тонн, з яких 63 тис. тонн поставили внутрішні виробники. У 2016 ринок відновився до 70 тис. тонн на тлі загального пожвавлення будівельних робіт. Проте, загальна ситуація поки що нагадує "дно". Якщо в 2012 р в країні налічувалося 10 підприємств з щорічним випуском понад 5000 тонн конструкцій, то в 2015 таких залишилося тільки два. На сьогоднішній день 63% вітчизняного виробництва припадає на дрібних операторів з річним обсягом менше 2000 тонн. Зрозуміло, що це погіршує загальну якість ринкової пропозиції. Безумовним лідером залишається холдинг "Укрстальконструкція" з п'ятьма заводами і вертикальною інтеграцією в сторону проектних і будівельних робіт. Уточнимо, крім складових частин будівель (90% ринку), ринок "всіх" металоконструкцій включає резервуари (10%) і елементи мостів (0,7%). У такій обстановці виробники спробували переорієнтуватися на експорт. Але і тут це лише часткова компенсація: якщо в 2013 р за кордон було продано 18 тис. тонн, то вже в 2014 показник впав до 7 тис. тонн. У 2015 він відновився до 9 тис. тонн, а в 2016 наблизився до 9,3 тис. тонн. Із закриттям ринку Росії головним експортним вектором став Захід. Пріоритети експорту в тоннажі залишаються нестабільними: в 2014 р це була Нігерія (40%), в 2015 р. – Британія (38%), в 2016 році – Ізраїль (32%), Польща (26%). Українські виробники розраховують закріпитися за зовнішніх ринках і вже мають позитивний досвід: ємність польського ринку – 1,5 млн тонн/рік, і він здатний легко "проковтнути" все, що може запропонувати Україна. Поляки в цілому лояльно ставляться до вітчизняних компаній. "Найпростіший варіант виходу в Польщу (за наявності європейських сертифікатів на зварювальні та інші роботи при виготовленні металоконструкцій) – кооперація з місцевими виробниками, які охоче йдуть на це, оскільки українські майданчики здатні виробляти конструкції світового якості за цінами, нижчими за європейські. Важливо переконати поляків в точності виконання заявлених термінів, тому що в ЄС цього надають величезного значення. Можна виходити і безпосередньо на генпідрядників; як правило, контракти з ними передбачають і монтаж, тому є сенс відразу готувати комплексні пропозиції.

Після 2017 р. динаміка сегмента металоконструкцій (і їх експорту) буде приблизно пропорційна темпам зростання загальних обсягів будівельних робіт. Тобто може вийти на відновний рівень в + 10%. А значить, в найближчій перспективі національний ринок металоконструкцій, як і ринок БМЗ, буде поступово приходити до тями від провалу 2014-15 рр. Цьому допоможе, наприклад, мостобудування, яке має шанси повернутися до життя. Подальше ж відновлення і розвиток залежить від здатності всієї економіки України до сталого ренесансу в 2018-19 рр. і далі зі швидкістю хоча б в 4-5%. Це сформує інвестиційний попит на будівництво, неухильно підвищуючи потребу в різних будівельних конструкціях [6].

Відзначимо, що на даний момент на ринку цегли, як провідної складової будівельних матеріалів, спостерігаються тенденції щодо скорочення виробництва. Це пояснюється зниженням обсягів будівництва в цілому і загальним негативним станом економічної ситуації в країні.

Відмінною рисою ринку цегли, зокрема керамічної, в Україні виступає те, що внутрішнє виробництво практично повністю задовольняє вітчизняну потребу в керамічній цеглі. Імпорт плитки є

незначним. Частка імпорту керамічної цегли за підсумками 2012 р. склала 1,4% в натуральному виразі проти 0,9% в 2011 р. Як правило, імпортна цегла є облицювальною і використовується для реалізації надзвичайних дизайнерських рішень.

Серед основних проблем вітчизняного ринку цегли можна відзначити загальний спад попиту на будівельні матеріали. Причому питання про ціну продукції і умови оплати не превалює, основна проблема полягає у відсутності замовника. Крім того, можна виділити такі проблеми ринку цегли в Україні:

- складності в отриманні ліцензії на розробку кар'єрів;
- застаріле обладнання та опір інноваціям;
- зростаюча вартість енергоресурсів.

Для дрібних виробників цегли характерно використання застарілого обладнання, яке часто ламається. На ринку також присутні сучасні заводи з модернізованим обладнанням, але для ефективного ведення бізнесу їм необхідно дотримуватися комплексного підходу до виробничого процесу, який включає обладнання, сировину та технологічну складову. Енерговитрати в собівартості продукції цегельних заводів становлять до 40%. За прогнозами операторів ринку вартість електроенергії та інших енергетичних ресурсів буде зростати. Виробники змушені або підвищувати відпускні ціни, або шукати шляхи зниження собівартості продукції, або знижувати рентабельність виробництва.

Ще одна актуальна проблема українського ринку цегли – це прояв загальноєвропейської тенденції відмови від цегли в приватному будівництві на користь поризованих керамічних або газобетонних блоків.

Тільки одиниці підприємств відправляють на експорт свою продукцію. Облицювальна цегла експортується в Казахстан, керамічна плитка – в Молдову, Росію, Білорусію. За експертною оцінкою, Україна має 40% запасів глини і каоліну в світі, які використовуються для виробництва керамічної плитки та сантехніки.

ТОВ «Сен-Гобен. Будівельна Продукція Україна » – світовий лідер у виробництві і продажі будівельної продукції. Мета товариства: аналіз ринку будівельних сумішей і ринку гіпсокартону для подальшої побудови стратегії виходу компанії на українські та зовнішні ринки.

ТОВ «Торговий Дім «Ельба» працює на виробничо-будівельному ринку Дніпропетровська з листопада 2006 року, пропонуючи цементно-піщані розчини та товарний бетон власного виробництва. Компанія нарощує потужності і має перспективи щодо розвитку експортної діяльності.

АТ «Слобожанська Будівельна Кераміка» – найбільший в Україні виробник облицювальної цегли і поризованих керамічних блоків.

ВАТ «Вирівський кар'єр» – видобувне підприємство, розташоване на Вирівському родовищі. Вказує на необхідність аналізу зовнішніх поставок на ринку щебню. Мета підприємства: визначення перспективного експортного спрямування. Проведено аналіз експорту за 2 і 3 квартали 2017 року, виділені помісячні обсяги поставок в Литву.

ПП «АМТТ Трейд» – компанія-виробник алюмінієвих систем різного призначення і складності в Україні [4].

У компанії «Акваізол» відзначають збільшення попиту на свою продукцію в 2017 році. При цьому, залежно від сегмента ринку збільшення становить від 5 до 10%. Це непогано, але піку виробництва не досягнуто. Хедлайнером 2017р стала бітумна черепиця «АКВАЇЗОЛ». Завод «Акваізол» – єдиний український виробник бітумної черепиці. У 2017 році виробник значно розширив асортимент, додавши 7 нових найменувань. Причому 6 з 7 – це позиції в «економ-сегменті», саме те, що потрібно зараз українському споживачеві. При цьому гарантійний термін служби у всього асортименту бітумної черепиці, як і раніше, не нижче 25 років. Наситивши вітчизняний ринок своєю продукцією, компанія «Акзаізол» має наміри стати експортером для країн, що розвиваються.

Потужною групою будівельних матеріалів є цементи. Близько 95% продукції на ринку цементу – це портландцемент. Частка, що припадає на цемент глиноземистий і гідравлічний, не є значною. Варто відзначити, що близько 88% продукції на ринку має вітчизняне походження. Імпорт цементу в Україні значно зріс після кризи, а основним постачальником продукції залишається Росія. Експорт цементу значно скоротився після кризи. Якщо в 2008 році на зовнішні ринки поставлялося близько 890 тис. тонн продукції, то за підсумками 2012 року експорт склав всього 124 тис. тонн, а в 2017 р. скоротився майже вдвічі. Основними напрямками зовнішніх поставок продукції є Росія і Елюара.

Важливою проблемою на ринку цементу в посткризові роки є падіння якості продукції. Щоб поліпшити свої фінансові показники оператори ринку часто постачають цемент, що не відповідає заявленій марці. Крім того, розповсюдженими явищами є: невідповідність маркування чинним стандартам нанесення, порушення технології, введення домішок в готову продукцію. Дуже часто торгові марки провідних виробників використовуються для реалізації небрендованої продукції. Залежно від регіону частка підробок на ринку може становити від 10–25% до 50%. Варто також відзначити, що введення заходів по боротьбі з контрафактом і очищення ринку від підробок може привести до зростання ринку в сегменті високоякісного цементу.

В Україні в 2012 році цемент виробляло 14 підприємств. Найбільшими операторами є АТ «Хайдельберг Цемент Україна» з часткою у 23,8%, АТ «Подільський цемент» – 15,36% і АТ «Євроцемент-

Україна» – 15,4%. Ці три найбільші оператори ринку перебувають у власності іноземних компаній: АТ «Хайдельберг-Цемент Україна» входить в німецьку корпорацію «EielbergCement»; АТ «Подільський цемент» входить в ірландський холдинг «Cement Roastoneolings»; АТ «Євроцемент-Україна» входить в російський промисловий холдинг «Євроцемент груп».

Іншими великими виробниками цементу в Україні є АТ «Івано-Франковск-цемент» (10,4%), АТ «Волинь-цемент» (9,2%), АТ «Кривий Ріг цемент» (8,9%), ВАТ «Миколаїв-цемент» (8,3%). Згідно з географічною структурою імпорту основні компанії імпортери цементу в Україні знаходяться в Росії. Це компанії «Мальцивское портландцемент», «Осколцемент», «Кавказцемент» і «Липецкцемент». Їх частка в загальному обсязі імпорту цементу складає 62%. Всі вище названі компанії входять в міжнародний промисловий холдинг «Євроцемент груп».

Наведені вище основні тенденції розвитку ринку цементу нададуть можливість спрогнозувати перспективи його розвитку на найближчі роки [4].

ТОВ «Стюарт Флоат Гласс» – український виробник листового скла. Першочергова задача товариства – зрозуміти поточну ситуацію на ринку float-стекла.

Можна припустити те, що будівельний ринок України ще не досяг піку свого зростання, а це означає наявність істотного потенціалу для виробництва значної кількості високоякісного скла. Головна стратегічна мета українських виробників будівельного полягає в дотриманні політики енергозбереження та енергоефективності.

ТОВ «Велюкс Україна». У 2017 році компанія відчувала підвищений інтерес до енергоефективних рішень і продуктів. Оскільки всі мансардні вікна компанії відповідають вимогам ДБН згідно з теплопередачею, і навіть перевищують їх, особливий інтерес у 2017 році викликала новинка сезону – доступне двокамерну вікно, а також фірмовий комплект теплогідроізоляції BDX 2000, завдяки якому мансардне вікно залишається надійно захищеним від промерзання і появи конденсату. Найбільш зростаючим сегментом у 2017 р. компанії відзначили мансардні вікна середнього класу. Споживач став більш уважно ставитися до співвідношення ціна-якість, тому очікує від мансардного вікна не тільки світло і свіже повітря в приміщенні, але і позитивний енергобаланс, можливість провітрювати навіть при закритому вікні, програмувати вікна на провітрювання протягом дня. А справжнім трендом в українських споживачів стали, звичайно ж, двокамерні вікна. Задовольнивши потреби власного споживача, компанія має надію конкурувати поза вітчизняного ринку.

У компанії «Глас Треш» наголосили на важливості якісного продукту з довгостроковою гарантією, особливо в час, коли більшість сфер бізнесу починають пристосовуватися до роботи в затяжний період кризи. Як відзначили в компанії, якість склопакетів Glas Trösch залишилося, як і раніше, на європейському рівні, так як використовується імпортна сировина. Всі підприємства групи працюють за стандартами якості Sanco, які були розроблені на основі європейського нормативу EN1279. Підтвердженням характеристик продукту, що виробляється, є європейський сертифікат РЄ.

Компанія «Glas Trösch» в Україні не готова поступатися якістю і, відповідно, своєю ціновою політикою, а ситуація в країні і дохід громадян всім відомий. Але незважаючи ні на що, попит на енергоефективні, якісні склопакети АТ «Глас Треш» постійно зростає. Згідно зі статистикою компанії, у 2017 році спостерігалося стабільне зростання в сегменті безпечного, енергозберігаючого склопакета для об'єктів фасадного скління і енергоефективних вікон в котеджному будівництві.

Як і раніше, попит на скляну продукцію буде задовольнятися саме за рахунок імпорту. На нашу думку, у 2018 році слід очікувати виникнення дефіциту листового флоатстекла на території України. Причина – нестачі вітчизняної скляної продукції, яка викликана розривом між попитом на скляну продукцію і скороченням виробничих потужностей виробників скла, а саме Лисичанського склозаводу «Пролетарій».

Мультифункціональне скло з'явилося на українському ринку відносно недавно. У той же час споживання скляної продукції даного типу не є стабільним показником і може вилитися або в стрімке зростання, або ж зовсім незначне збільшення обсягів споживання. На даний момент українська скляна продукція ще поки не досягла оптимального рівня конкурентоспроможності в порівнянні з рядом компаній з Європи і Америки. І сам по собі технологічний та інноваційний підходи у виробництві скла вказують на відставання від зарубіжних конкурентів за рядом важливих як технологічних, так і виробничих показників виробництва [7].

Серед негативних факторів потрібно вказати і те, що вплив на навколишнє середовище порядком вище, ніж у конкурентів з Європи.

Ціна енергоносіїв для українських виробників скла грає роль першорядної важливості, враховуючи вартість та доступність російського газу і електроенергії. Важливо також додати, що виробники не застраховані від можливих політичних ризиків, коливань цін на сировинні матеріали, сезонної кон'юнктури, домовленостей між країнами.

У той же час з великою ймовірністю можна припустити помітне збільшення попиту на скляну продукцію пізньою весною і влітку в зв'язку з пожвавленням робіт будівельних компаній.

Підводячи підсумок, можна зробити висновок про те, що український ринок скла в сезон може випробувати сильний дефіцит продукції. На сьогоднішній день учасники українського ринку скла повинні проаналізувати ситуацію і зайняти чітку позицію щодо вибору партнерів по бізнесу.

Україна – одна з найменш насичених країн за кількістю представлених брендів. Рітейлери і виробники шукають нові ринки збуту: для збільшення прибутку їм необхідно нарощувати обсяги виробництва і, відповідно, продажу. Великим міжнародним мережевим операторам цікавий ринок України. Незважаючи на зовні несприятливу ситуацію в країні і порівняно низький офіційний рівень доходів населення, вони адаптуються під нові реалії, позитивно дивляться в бік розвитку, збільшують свою присутність на ринку.

Українська економіка є експортно-рієнтованою. Так, частка експорту товарів у структурі ВВП коливається на рівні 35,04–42,12%. Україна експортує 20 груп товарів, але здебільшого на експорт йде сировина, у тому числі і у будівництві, що призводить до зниження темпів та перспектив розвитку галузі (табл. 1).

Основними чинниками руйнування структури галузі будівельних матеріалів ми вважаємо різні темпи зростання цін, збільшення транспортних витрат, зміну структури попиту, різний рівень рентабельності виробництва та експорту, швидке нарощування імпорту [5].

Компанії, що виробляють будматеріали та не мають можливості збути власну продукцію, змушені призупинити виробництво. Обвал національної валюти і зростання цін на енергоресурси неминуче призведуть до подальшого зростання цін на будівельні матеріали.

Таблиця 1

Товарна структура зовнішньої торгівлі у січні-лютому 2018 року[1]

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до січня-лютого 2017	у % до загал. обсягу	тис. дол. США	у % до січня-лютого 2017	у % до загал. обсягу
Усього	7376755,5	117,9	100,0	8117920,7	120,3	100,0
у тому числі						
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	111326,7	177,0	1,5	515664,0	124,4	6,4
пластмаси, полімерні матеріали	95998,0	193,8	1,3	393627,2	127,2	4,8
каучук, гума	15328,7	114,8	0,2	122036,8	116,2	1,5
IX. Деревина і вироби з деревини	226814,9	154,6	3,1	42719,4	155,0	0,5
деревина і вироби з деревини	226470,0	154,5	3,1	41233,8	156,0	0,5
корок та вироби з нього	158,7	1356,8	0,0	1306,5	149,8	0,0
вироби із соломи	186,3	124,7	0,0	179,0	72,3	0,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	82171,8	137,5	1,1	163966,8	127,2	2,0
маса з деревини	436,8	156,0	0,0	19995,0	140,2	0,2
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	53043,4	132,0	0,7	110948,6	135,3	1,4
вироби з каменю, гіпсу, цементу	12887,5	142,1	0,2	31925,5	137,9	0,4
керамічні вироби	20759,0	124,6	0,3	35053,4	160,9	0,4
скло та вироби зі скла	19396,8	134,2	0,3	43969,7	118,6	0,5

[1] Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

© Держстат України, 1998–2018. Дата останньої модифікації: 19/04/118

Наслідком є відсутність єдиної системи економічних та технологічних зв’язків, певних пропорцій потужностей чи єдиного потенціалу галузі, а залишились тільки окремі “острівки” з різним рівнем конкурентоспроможності й перспективами виживання. Саме під цим кутом розглядаються залишки галузі промисловості будівельних матеріалів.

Сучасний експортний ринок будівельних матеріалів в Україні має наступні характерні тенденції:

- збільшення об'ємів експорту основної частини будівельних матеріалів, серед яких більшу частину складає сировина;
- стрімке збільшення обсягів експорту облицювальної цегли та клінкеру (28-29 млн штук) [5].

Відбулася повна переорієнтація імпортно-експортної діяльності ринку: якщо в попередні роки галузь видобування вапняків була експортоорієнтованою, то починаючи з 2014 року вона перетворилася на імпортоорієнтовану. Відповідно, експорт вапняного каменю в 2015 р. майже зник, тоді як в 2013 р. становив 386 тис. т. Імпорт, який був практично відсутній в 2013 році, в 2014 склав 701 тис. т (постачання, переважно, з Криму), а за підсумками 2015 р. досяг майже 1,6 млн т, значно розширивши географію країн-постачальників. Основні країни, що імпортують вапно, – Польща, яка стала в 2015 році домінуючою країною-імпортером, а також Словаччина, Туреччина та Росія, які разом складали понад 90% від усього імпорту. Основними споживачами імпортованого вапна виступають підприємства таких галузей, як

торгівля, виробництво будматеріалів, та, з 2015 року – металургія, які складають разом понад 90%. Варто зазначити, що торгівля значно зменшила імпорт вапна, і видиме загальне зростання імпорту зумовлене саме поставками вапна підприємствам металургії [6].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Українська продукція не є конкурентоздатною на ринку ЄС, оскільки більшість показників конкурентоспроможності України є гіршими за середньоєвропейськими. Наприклад, інфляція в Україні є високою і складає 48% на рік, проти середньої інфляції в країнах ЄС на межі 0,11%. Також нижчою є продуктивність праці в Україні, курс валюти є нестабільним, а високі податки та складне адміністрування роблять бізнес-клімат в Україні менш привабливим за європейський, спрямовуючи більшу частину інвестицій в країни ЄС.

Зовнішня торгівля України має ряд проблем, що мають бути вирішені для стимулювання економічного розвитку в країні. Українські товари менш конкурентоздатні за європейські, українська економіка є залежною від експорту та імпорту, а їх структура говорить про технологічну відсталість України від країн ЄС.

У подальших дослідженнях пошук резервів розвитку експортно-імпортної діяльності є доцільним здійснювати у розрізі тих факторів, які найбільшою мірою забезпечують будівельному підприємству конкурентні переваги, тобто змінити структуру експорту з сировинної на експорт технологій та товарів кінцевого застосування.

Література

1. Давиденко В. В. Удосконалення експортно-імпортної діяльності підприємства в умовах кризи / В. В. Давиденко, О. А. Зубарєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua.

2. Головний будівельний портал України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://budport.com.ua/news/7551-eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-v-neskolko-raz

3. Державна служба статистики (Держстат) (інформує «Інтерфакс-Україна») [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html

4. www.marketing.rbc.ua

5. Строительный обзор [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stroyobzor.ua/news/eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-gosstat.html

6. Колчанова Т., директор з розвитку Українського центру сталевого будівництва (УЦСС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pro-consulting.ua

7. Ткаченко Ю., генеральний директор компанії «ВЕЛЮКС Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://profidom.com.ua/

References

1. Davydenko V. V. Udoskonalennia eksportno-importnoi diialnosti pidpryiemstva v umovakh kryzy / V. V. Davydenko, O.A. Zubarieva [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua.

2. Holovnyi budivelnyi portal Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://budport.com.ua/news/7551-eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-v-neskolko-raz

3. Derzhavna sluzhba statystyky (Derzhstat) (informuie «Interfaks-Ukraina») [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html

4. www.marketing.rbc.ua

5. Stroytelnyi obzor [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://stroyobzor.ua/news/eksport-stroitelnyh-uslug-v-ukraine-prevyshaet-import-gosstat.html

6. Kolchanova T., dyrektor z rozvytku Ukrainskoho tsentru stalevoho budivnytstva (UTsSS) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.pro-consulting.ua

7. Tkachenko Yu., heneralnyi dyrektor kompanii «VELIuKS Ukraina» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://profidom.com.ua/

Рецензія/Peer review : 14.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.5
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-304-308

САВЧЕНКО О. В.,
МАРЦІНКО Д. В.
Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

В статті розглянуто дві основні групи методів ціноутворення із їх позитивними та негативними сторонами. Висвітлені особливості застосування витратних та ціннісних методів встановлення ціни в умовах планової та ринкової економіки. Представлено характерні підходи до ціноутворення в Україні з точки зору історичного підходу.

Ключові слова: ціна, методи ціноутворення, витратні методи ціноутворення, ринкові методи ціноутворення

SAVCHENKO O.,
MARCINKO D.
Khmelnitsky National University

ANALYSIS OF METHODS OF PRICING AND PROSPECTS OF THEIR APPLICATION

The article deals with two main groups of pricing methods. The characteristic approaches to pricing in Ukraine are presented. The essence of value-based pricing as the basic approach is revealed. The preconditions of formation and specificity of the application of this using this method in Ukraine practice are shown. The main types of value-based price formation are presented. The brief description of pricing was made by presenting the main drawbacks and advantages of their use. Referred to well-known cases in which it is appropriate to apply specific pricing methods.

The peculiarities of the using value-based methods of pricing in the conditions of an administrative and market economy are presented. The essences of these methods are described as a transitional stage in understanding of the basic priorities of functioning of Ukrainian enterprises. The main advantage of value-based price formation is that it allows to receive higher profit, not because of the maximum possible production volumes increasing, but also by achieving the well-judged for enterprise the "value / costs" ratio. It was determined that the positive and negative aspects of these methods lead to the necessity of creating a pricing system which, on the one hand, takes into account the size of expenses, would be based on an adequate calculation to protect enterprises from risks, and on the other - took into account the needs of consumers and market requirements.

Key words: price, pricing methods, cost pricing methods, market pricing methods

Вступ. Сьогодні, в умовах ринкової економіки, одну із основних ролей відіграє процес ціноутворення. Надзвичайно важливим при цьому є визначення максимально об'єктивного підходу до встановлення ціни, адже, під впливом цін формується структура випуску продукції, створюється певний рівень прибутковості підприємства. Головним завданням в даному випадку є встановлення справедливих цін, які б відповідали рівню задоволеності споживача від використання придбаних благ, а з іншого боку – забезпечували бажаний рівень прибутковості підприємства.

Питаннями механізму ціноутворення займалися багато як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. З українських вчених, які досліджували цю проблему, варто звернути увагу на праці О. Є. Мазура[1], Л.О. Шкварчук [2], О. М. Шпичака[3], Артуса М.М.[4], Васильєву Н.Е. [5], Евдокимову Т.Г. [6], Корінєва В.Л. [7], Уткіна Е.А. [8] та ін. До зарубіжних науковців, однією із сфер інтересів яких є формування цін, можна віднести Апчерча А.[9], Скоуна Т.[10], Нэгл Т.Т. [11], Холден Р.К. [12] та інших.

Мета статті. Обґрунтувати теоретичні аспекти витратного та ціннісного підходів до ціноутворення, визначити основні переваги та недоліки їх реалізації.

Виклад основного матеріалу. Історично сформувалося два основних підходи до ціноутворення: витратний та ціннісний (ринковий). У період планової економіки панувала система командно-адміністративного ціноутворення, яка базувалася в основному на принципі витратного механізму формування ціни і здійснювалася державними органами. Державне регулювання економічних процесів було всеохоплюючим, здійснювався повний контроль за ціноутворенням всіх галузей народного господарства. В цей же час процес ціноутворення був достатньо обґрунтованим за рахунок наявності відповідних методичних вказівок та рекомендацій. Однак, жорстке регулювання та встановлення середньогалузевих цін товаровиробників призводило до збитковості окремих підприємств.

В основу такого (витратного) напряму ціноутворення, було покладено витрати підприємства на виробництво товару, надання послуг та встановлення нормативного прибутку, отримання та розподіл якого в основному перебувало під контролем держави[12]. Попит і пропозиція в даному випадку майже не враховувалися, тому що не було необхідних важелів впливу на них.

Найбільш відомими є наступні витратні методи ціноутворення (рис. 1): метод повних витрат, метод нормативних витрат, метод «середні витрати плюс прибуток», метод мінімальних витрат, метод доходу на капітал, метод заснований на аналізі беззбитковості [13, с.208-210].

Таблиця 1

Деякі витратні методи ціноутворення та їх характеристика

Назва методу	Характеристика	
	Переваги методу	Недоліки методу
Метод повних витрат	Використання внутрішньої інформації; точність (конкретність) отриманих результатів	Складність розподілу постійних витрат; придатність більшості формул для розрахунку ціни в умовах однономенклатурного виробництва; складність у визначенні надбавки; ігнорування впливу факторів попиту та пропозиції
Метод прямих витрат	Порівняна легкість формування виробничої собівартості (в порівнянні із повною собівартістю); вся необхідна інформація є всередині підприємства	Неоднозначність тверджень стосовно визначення надбавки; придатність більшості формул для розрахунку ціни (в т.ч. надбавки як елементу) в умовах однономенклатурного виробництва; ігнорування впливу попиту та пропозиції
Метод граничних витрат	Гнучкість цін	Специфічні умови застосування – діє у випадку перевищення рівня продаж, за якого компенсуються всі витрати; ймовірне невдоволення покупців, що придбали даний товар за більш високою ціною
Метод мінімальних витрат	Доступність інформації про витрати; низькі ціни дають переваги на ринку	Ризиковість; свідома збитковість - відшкодування лише мінімального розміру витрат та прибутку (або без прибутку); специфічні умови застосування (вихід на ринок, виживання, або завоювання частки ринку); можливість застосування протягом короткого періоду часу
Метод нормативних стандартних витрат	Спрощення розрахунку у зв'язку із використання наперед відомих стандартних галузевих надбавок; збір інформації всередині підприємства	Непрактичність; псевдо врахування впливу ситуації в галузі на ціну; відсутність гнучкості надбавок, складність їх диференціації за видами продукції
Метод на основі "графіку беззбитковості" та цільового прибутку	Формування варіантів цін за умов беззбитковості та з бажаним прибутком у ціні	Придатність пропонованих формул для розрахунку ціни (та точок беззбитковості) в умовах однономенклатурного виробництва; складність розподілу постійних витрат
Метод цільового ціноутворення	Врахування впливу на ціну не тільки витрат на виготовлення продукції та прибутку, а також цілей підприємства та ряду інших внутрішніх чинників	Складність розподілу постійних витрат; ігнорування впливу зовнішніх факторів на ціну, зокрема, попиту та пропозиції
Метод структурної аналогії	Простота розрахунку; мінімум необхідної інформації для формування ціни	Формула прийнятна для використання підприємствами із випуском одного виду продукції; складність визначення надбавки; ймовірність похибки за рахунок різниці в структурі собівартості нового виробу та виробу – аналогу
Метод визначення цін на основі "кривої освоєння"	Можливість передбачення ціни протягом різних етапів життєвого циклу продукції	Необґрунтованість надбавок; похибки в результаті перенесення тенденцій темпів зниження затрат аналогічних товарів на новий виріб; необхідність корегування отриманої ціни
Метод врахування рентабельності інвестицій	Враховує вартість капіталу	Проблема розподілу постійних витрат
Метод ціноутворення на основі рентабельності активів	Врахування у ціні рентабельність активів	Складності розподілу постійних витрат при формуванні повної собівартості; може застосовуватись підприємствами, що випускають один вид продукції
Ціноутворення на основі валового прибутку	Доступність інформації стосовно виробничої собівартості виробу, легкість її формування	Необґрунтованість надбавок; складність розподілу постійних витрат

Достатньо поширеною є думка про те, що застосування такого підходу доцільне в таких випадках: при встановленні ціни на принципово нову продукцію; при встановленні ціни на продукцію, яка виготовляється за разовими замовленнями і на дослідні зразки; при визначенні цін у галузі, де переважна більшість підприємств користується витратними методами; у випадку, коли попит надзвичайно перевищує пропозицію [14, с.216].

Основними перевагами таких методів слід вважати: простоту збору інформації та розрахунків, надійність інформації (підтверджується бухгалтерськими документами), доступність відомостей для розрахунку[15, с.91].

Істотним недоліком даної концепції є неврахування таких важливих чинників як конкуренція та еластичність попиту. Крім цього, залежно від вибраного конкретного методу витратного ціноутворення, можна виділити і інші недоліки, а саме:

- складність розподілу постійних витрат (стосовно методу повних витрат);
- придатність більшості формул для розрахунку ціни в умовах однономенклатурного виробництва;
- необґрунтованість нормативів прибутку, що закладається в розрахунки;
- складність використання при диверсифікованому виробництві та ін.

Як бачимо, недоліків у використанні групи даних методів є більш ніж достатньо, але, незважаючи на це, в Україні він є найбільш розповсюдженим.

На сьогодні українські підприємства, зокрема, концентрують свою увагу на забезпеченні повного відшкодування витрат і одержанні максимального прибутку, тобто в пріоритеті саме витратний метод встановлення цін. Ціннісні (ринкові) методи ціноутворення, хоча і є більш різноманітними, проте значно менше використовуються в

Україні. На нашу думку, вітчизняні підприємства саме зараз знаходяться на порозі усвідомлення важливого значення ціноутворення як одного із найважливіших факторів впливу на ефективність своєї діяльності. Цей перехідний етап характеризується переглядом цінностей: менеджмент підприємства починає звертатися до таких дій як дослідження ринку, що враховують, при встановленні ціни та мотивації споживачів щодо придбання тих чи інших товарів. Проте, наразі, таких підприємств дуже мало, а тим звертається до такої практики, зазвичай, бракує досвіду та знань.

Проте, із розвитком ринкової економіки, основною метою якої є задоволення потреб споживачів, принципово змінилися і підходи до процесу встановлення цін на товари і послуги. Відбулося своєрідне зміщення вектора планування із виробничої системи у систему збуту, тобто безпосередньо у сферу формування попиту та пропозиції.

Саме у цей період найширшого застосування набуває ціннісне (ринкове) ціноутворення, яке передбачає, що основою ціни є сприйняття товару покупцем[1].

Кожний клієнт бажає відчувати, що робить вигідну покупку, отримуючи за свої гроші цінний товар, тобто товар здатний задовольнити його потреби і смаки. Причому покупець не обов'язково шукає найкращу ціну. У межах ціннісного ціноутворення формуються ціни з орієнтацією на попит. [16, с.197].

Ціннісне ціноутворення дозволяє забезпечити отримання обґрунтовано більшого прибутку, не за рахунок максимально можливого нарощення обсягів виробництва, як це спостерігається у витратному підході до встановлення цін, а шляхом досягнення вигідного для організації співвідношення «цінність / витрати».

Залежно від напрямку орієнтації (на покупців чи конкурентів) розрізняють дві групи ринкових методів встановлення цін (таблиця 2).

Таблиця 2

Деякі ринкові методи ціноутворення та їх характеристика

Група	Назва методу	Характеристика	
		Переваги	**Недоліки**
З орієнтацією на споживача	Метод розрахунку економічної цінності товару	Врахування впливу на ціну додаткової вигоди товару (від'ємної цінності) для споживача у порівнянні із товарами - аналогами	Складність оцінок цінності параметрів виробу для споживача; не може застосовуватись для абсолютно нової продукції
	Метод максимально прийнятної ціни	Звертається увага на вплив на ціну не тільки різниці в параметрах порівнюваних виробів, але і вплив нецінових переваг	Складність визначення нецінових переваг у ситуації із складною багатоцільовою промисловою продукцією
	Метод аналізу границь	Враховує вплив попиту на ціну	Відсутність високої точності при використанні графічного методу
	Метод аналізу максимальних значень збитків та прибутків	Теоретично задовольняє мету кожного підприємства – отримання максимального прибутку	Підходить для товарів з еластичним попитом; експериментальний шлях встановлення залежності ціна-обсяг продаж
	Визначення цін та знаходження функції попиту на новий продукт на основі опитування експертів	Передбачає аналіз попиту та визначення його впливу на ціну	Базується на думці експертів, а не споживачів; висока вартість праці кваліфікованих експертів; ймовірність похибок; одержана ціна є орієнтовною
	Визначення ціни на новий продукт на основі тесту "ціна – готовність купити"	Швидкий та дешевий спосіб отримання інформації; максимальна простота	Обмежене анкетою відображення власної позиції опитуваного; не врахування ситуації на ринку та рівня конкуренції; одержана ціна є орієнтовною
	Визначення ціни на новий продукт на основі тесту "ціна – реакція покупців"	Простота; звернення за інформацією до споживачів	Ігнорування ситуації на ринку; визначається лише діапазон, а не конкретна ціна; слід використовувати у поєднанні з іншими
	Визначення ціни на новий продукт на основі тесту "клас ціни"	Врахування думки потенційних покупців щодо пропонованої ціни	Перенесення думок опитаного кола на весь спектр споживачів; необхідність коректування отриманого результату; одержана ціна є орієнтовною
	Визначення ціни на новий продукт на основі виявлених "намірів" про покупку	Звернення до думки ймовірних споживачів	Важкість виявлення намірів про покупку згідно відповідей у анкеті; отримана ціна є орієнтовною
	Визначення ціни на новий продукт на основі опитування покупців та пристосування затрат до виявленої ціни	Більш точна інформація за рахунок поєднання двох методів цінотворення в одному	Порівняна складність; нелогічність наведених етапів; можлива наявність недоліків методів затратного цінотворення, які будуть використовуватись при оцінці витрат
	Ціноутворення на основі опитування експертів та їх самооцінок	Використання досвіду експертів; простота	Ігнорування думки споживачів; потребує великих грошових витрат; отримана ціна не є кінцевою
З орієнтацією на конкурентів	Метод слідування за ринковими цінами	Мінімум зусиль при формуванні ціни	Немає впливу на ціну, лише контроль за власними витратами
	Метод слідування за цінами фірми - лідера	Простота	Відсутність впливу на ціну
	Метод розрахунку на основі прийнятих в практиці даного ринку цін	Простота	Вимушене сприйняття вимог ринку; мінімум втручання підприємства в процес ціноутворення
	Метод змагання	Стимул для зниження затрат та пропонування найнижчої ціни	Складність визначення ймовірності отримання контракту за певних значень цін; застосовується в специфічних умовах

Перша група - методи з орієнтацією на покупців, які, в свою чергу, поділяються також на дві групи: а) методи на основі сприйняття цінності товару: розрахунку економічної цінності товару; оцінки максимально прийнятної ціни; б) метод з орієнтацією на попит.

Друга група - методи з орієнтацією на конкурентів: слідування за ринковими цінами; слідування за лідером; змагання[17].

Основними недоліками ціннісного підходу до ціноутворення, на нашу думку, є його суб'єктивність. Це зумовлюється тим, що виробнику потрібно визначити, яку саме цінність становить для покупця його товар, і переконати його в тому, що встановлена ціна відповідає цій цінності.

Слід наголосити, що при виборі будь-якого з вище згаданих методів встановлення цін, необхідно звертати увагу на вид конкретної продукції та враховувати стадію життєвого циклу, на якій вона знаходиться. Тому, що це теж має свої рамки (наприклад, на товар, який знаходиться на етапі занепаду ми не можемо ставити найвищу ціну – це лише погіршить ситуацію, і т.д.).

Висновки. З огляду на все вище сказане зазначимо, що витратний підхід до встановлення цін, здебільшого, враховує економічні інтереси виробника, маючи за мету відшкодувати витрати та отримати прибуток. Достатньо частим явищем для виробника є отримання хибного враження про прибутковість виробів. Із додаванням ігнорування впливу ринку, думок споживачів, отримаємо низькі фінансові результати від діяльності підприємств, нерозуміння подальших дій з приводу виправлення ситуації.

На противагу цьому, ціннісний підхід передбачає формування цін, орієнтуючись на споживача, тобто здатності задовольняти його потреби та уподобання.

Позитивні та негативні сторони даних методів наштовхують на необхідність створення такої системи ціноутворення, яка б, з одного доку, враховувала розмір витрат, ґрунтувалась на адекватному розрахунку задля страхування підприємства від ризиків, а з іншого – враховувала потреби споживачів, вимоги ринку.

Література

1. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник. [Електронний ресурс] / О. Є. Мазур - К.: «Центр учбової літератури», 2012. - 480 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1597 012236815/marketing/vitratniy_pidhid#266.

2. Шкварчук Л. О. Ціноутворення : підручник / Л. О.Шкварчук. – К. : Кондор, 2006. – 460 с.

3. Шпичак О.М. Ціна і ціноутворення на агропродовольчу продукцію: Навчальний посібник / О.М. Шпичак, С. А Стасіневич., О.В. Боднар. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2009. – 238 с.

4. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки: Монографія / М. М. Артус. – Тернопіль: Економічна думка. - 2002. – 354с.

5. Васильева Н.Э. Формирование цены в рыночных условиях / Н.Э Васильева, Л. И. Козлова. – М.: АО Бізнес-школа. - 1995. – 64 с.

6. Евдокимова Т.Г. Теория и практика управления ценами / Т. Г. Евдокимова. - СПб.: Издательский дом "Нева". - 2004. – 208 с.

7. Корінєв В.Л. Цінова політика підприємства: Моногафія / В. Л. Корінєв. – К.: КНЕУ. – 2001. - 257с.

8. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая політика / Э.А. Уткин – М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем". Издательство ЭКМОС. - 1998. – 224с.

9. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ./Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой / А. Апчерч. – М.: Финансы и статистика. - 2002. – 952с.

10. Скоун Т. Управленческий учтет / Т. Скоун. – М. : Аудит, ЮНИТИ. - 1997. – 179с.

11. Нэгл Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования / Т.Т. Нэгл, Р.К. Холден. – СПб: Питер. - 2001. – 544с.

12. Литвиненко Я. В. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Я.В. Литвиненко. — К. : Знання, 2010. — 294 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/13660 102/marketing/tsinoutvorennya_umovah_rinkovoyi_ekonomiki#836.

13. Купчак В. Р. Сучасні підходиі методи ціноутворення в ринкових умовах / В. Р. Купчак // Моделювання регіональної економіки. - 2012. - № 1. - С. 208-218.

14. Єськов О. Л. До питання вдосконалення політики ціноутворення в сучасних умовах господарювання / О. Л. Єськов, Н. В. Федорова // Економіка промисловості. - 2011. - № 4. - С. 216-219.

15. Рибидайло А. А. Підходи щодо оцінки собівартості та ціни інформаційних технологій / А. А. Рибидайло, С. В. Бобров, О. В. Поривай, Т. В. Уварова, К. В. Панадій // Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняховського. - 2014. - № 2. - С. 88-93.

16. Жарко І. В. Методологія ціноутворення в роздрібній торгівлі продовольчими товарами / І.В. Жарко, Т. С.Мазепа, Л. М. Смокова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2011. - Вип. 1. - С. 194-202.

17. М. А. Окландер, О. П. Чукурна Маркетингова цінова політика. Навч. посіб. [Електронний ресурс] / - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 240 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/16150116/marketing/rinkovi_metodi#941

References

1. Mazur O. E. Rynkove tsinoutvorennia. Navchalnyi posibnyk. [Elektronnyi resurs] / O. Ye. Mazur - K.: «Tsentr uchbovoi literatury», 2012. - 480 s. – Rezhym dostupu: http://pidruchniki.com/1597 012236815/marketing/vitratniy_pidhid#266

2. Shkvarchuk L. O. Tsinoutvorennia : pidruchnyk / L. O.Shkvarchuk. – K. : Kondor, 2006. – 460 s.

3. Shpychak O.M. Tsina i tsinoutvorennia na ahroprodovolchu produktsiiu: Navchalnyi posibnyk / O.M. Shpychak, S. A Stasinevych., O.V. Bodnar. – K.: NNTs IAE. – 2009. – 238 s.

4. Artus M.M. Formuvannia mekhanizmu tsinoutvorennia v umovakh rynkovoi ekonomiky: Monohrafiia / M. M. Artus. – Ternopil: Ekonomichna dumka. - 2002. – 354s.

5. Vasyleva N.Э. Formyrovanye tsenы v гыnochnыkh uslovyiakh/ N.Э Vasyleva, L. Y. Kozlova. – M.: AO Biznes-shkola. - 1995. – 64 s.

6. Evdokymova T.H. Teoryia y praktyka upravlenyia tsenamy./ T. H. Evdokymova. - SPb.: Yzdatelskyi dom “Neva”. - 2004. – 208 s.

7. Koriniev V.L. Tsinova polityka pidpryiemstva: Monohafiia / V. L. Koriniev. – K.: KNEU. – 2001. - 257s.

8. Utkyn Э.A. Tsenы. Tsenoobrazovanye. Tsenovaia polityka / Э.A. Utkyn – M.: Assotsyatsyia avtorov y yzdatelei “Tandem”. Yzdatelstvo ЭKMOS. - 1998. – 224s.

9. Apcherch A. Upravlencheskyi uchet: pryntsyры y praktyka: Per. s anhl./Pod red. Ya.V.Sokolova, Y.A. Smyrnovoi / A. Apcherch. – M.: Fynansы y statystyka. - 2002. – 952s.

10. Skoun T. Upravlencheskyi uchet / T. Skoun. – M.: Audyt, YuNYTY. - 1997. – 179s.

11. Nэhl T.T. Stratehyia y taktyka tsenoobrazovanyia / T.T. Nэhl, R.K. Kholden. – SPb: Pyter. - 2001. – 544s.

12. Lytvynenko Ya. V. Marketynhova tsinova polityka: navch. posib. [Elektronnyi resurs] / Ya.V. Lytvynenko. — K. : Znannia, 2010. — 294 s. – Rezhym dostupu: http://pidruchniki.com/13660 102/marketing/tsinoutvorennya_umovah_rinkovoyi_ekonomiki#836.

13. Kupchak V. R. Suchasni pidkhodyi metody tsinoutvorennia v rynkovykh umovakh / V. R. Kupchak // Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky. - 2012. - № 1. - S. 208-218.

14. Yeskov O. L. Do pytannia vdoskonalennia polityky tsinoutvorennia v suchasnykh umovakh hospodariuvannia / O. L. Yeskov, N.V. Fedorova // Ekonomika promyslovosti. - 2011. - № 4. - S. 216-219.

15. Rybydailo A. A. Pidkhody shchodo otsinky sobivartosti ta tsiny informatsiinykh tekhnolohii / A. A. Rybydailo, S. V. Bobrov, O.V. Poryvai, T. V. Uvarova, K. V. Panadii // Zbirnyk naukovykh prats Tsentru voienno-stratehichnykh doslidzhen Natsionalnoho universytetu oborony Ukrainy imeni Ivana Cherniakhovskoho. - 2014. - № 2. - S. 88-93.

16. Zharko I. V. Metodolohiia tsinoutvorennia v rozdribnii torhivli prodovolchymy tovaramy / I.V. Zharko, T.S. Mazepa, L.M. Smokova // Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. - 2011. - Vyp. 1. - S. 194-202.

17. M. A. Oklander, O. P. Chukurna Marketynhova tsinova polityka. Navch. posib. [Elektronnyi resurs] / - K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2012. - 240 s. – Rezhym dostupu: http://pidruchniki.com/ 16150116/marketing/rinkovi_metodi#941

Рецензія/Peer review : 14.08.2018
Надрукована/Printed : 14.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Орлов О. О.

УДК 342(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-309-313

ТОМАЛЯ Т. С.
Хмельницький національний університет

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Розкрито законодавче та нормативно-правове підґрунтя запровадження інклюзивної освіти в Україні. У статті здійснено аналіз правового забезпечення системи інклюзивної освіти в Україні. Проаналізовано ступінь відповідності національного законодавства у галузі інклюзивної освіти міжнародним стандартам забезпечення права на освіту дітей з особливими освітніми потребами. Доведено, що удосконалення національного законодавства відбувається у відповідності до міжнародних норм і стандартів правового забезпечення інклюзивної освіти. Визначено, що головним негативним чинником, який впливає на розвиток інклюзивної освіти, є брак фінансування, що гальмує, а інколи унеможливлює впровадження інклюзивної освіти на практиці.

Ключові слова: інклюзивна освіта, міжнародні норми, міжнародні стандарти, правове забезпечення, права людини.

TOMALYA T.
Khmelnytskyi National University

REGULATORY FRAMEWORK OF INCLUSIVE EDUCATION IN UKRAINE

This article explores the evolution of low consolidation of inclusive education. Highlight its main essential components. Analyzed and presented examples of countries where inclusive education is developed more rapidly. Here reveals the legal and regulatory basis for the implementation of inclusive education in Ukraine. The article analyzes the legal system to ensure inclusive education in Ukraine. Article analyzed the degree of compliance of national legislation in the field of inclusive education with international standards to ensure the right to education of children with special educational needs. It is proved that the improvement of national legislation is in accordance with international norms and standards, legal support inclusive education. It was determined that the main negative factor affecting the development of inclusive education is the lack of funding that hinders or sometimes prevents the implementation of inclusive education in practice and stressed the unwillingness of the population to an adequate understanding of the problems related to adaptation in society of people with disabilities.

Keywords: inclusive education, international standards, international standards, legal security, human rights.

В Україні, за даними офіційної статистики, за загальної чисельності постійного населення станом на 1 вересня 2016 року 42,47 млн (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь) кількість людей з особливими потребами понад 2,5 млн осіб (6%), у тому числі дітей – близько 165 тис. Щороку їх кількість збільшується майже на 18 тис.

У зв'язку з цим постає важливе питання інклюзивного навчання, формування нової філософії державної політики щодо дітей з особливими освітніми потребами, вдосконалення і розвиток нормативно-правової бази у сфері прав людини.

Інклюзивна освіта – це комплексний процес забезпечення рівного доступу до якісної освіти дітям з особливими освітніми потребами шляхом організації їх навчання у загальноосвітніх навчальних закладах на основі застосування особистісно-орієнтованих методів навчання, з урахуванням індивідуальних особливостей навчально-пізнавальної діяльності таких дітей.

Законодавче закріплення прав людини і надання відповідних гарантій у конституціях більшості демократичних країн стали своєрідною візитівкою розвитку правових систем у XX ст. Значної активності цей процес набув завдяки діяльності ООН та її інституцій, що стають орієнтирами або містять стандарти для розвитку національних законодавств країн-членів. Особлива увага приділяється при цьому забезпеченню однакового ставлення до всіх без винятку людей.

Міжнародні нормативні документи починаючи з 1948 року які є основою розвитку інклюзивної освіти:

1. Всесвітня декларація прав людини – 1948 р.
2. Декларація про права дитини – 1959 р.
3. Конвенція про права дитини – 1989 р.
4. Стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів 1993 р.
5. Саламанська декларація – 1994 р.

Вперше в Загальній декларації прав людини, прийнятій і проголошеній резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 р., у ст. 2 проголошено, що кожна людина повинна мати всі права і всі свободи незалежно від раси, кольору шкіри, статі, мови, релігії, політичних або інших переконань, національного чи соціального походження тощо. Провідне місце серед цих прав відводиться забезпеченню права на освіту, яке гарантоване кожній людині [1].

Значну увагу ООН приділила розробленню норм щодо забезпечення прав дітей з особливими потребами на освіту. Зокрема, у 5 принципі Декларації прав дитини, затвердженій Резолюцією 1386 (XIV)

Генеральної Асамблеї ООН від 20 листопада 1959 р., йдеться про те, що дитині, яка є неповноцінною у фізичному, психічному чи соціальному відношенні, має забезпечуватися спеціальний режим, освіта й турбота, необхідні з огляду на її особливий стан [2].

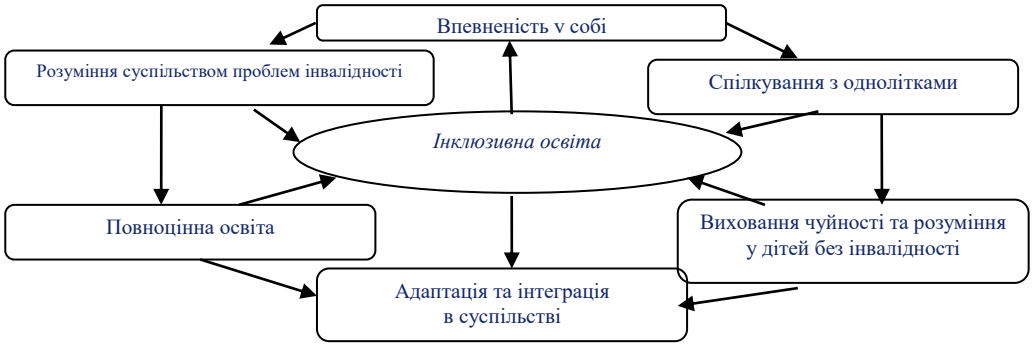


Рис. 1. Сутнісні складові процесу інклюзивної освіти

У свою чергу, Конвенція ООН про права дитини від 20 листопада 1989 р. ратифікована Постановою Верховної Ради УРСР № 789-XII від 27 лютого 1991 р., зобов'язує держави-учасниці забезпечити неповноцінній дитині ефективний доступ серед іншого до послуг у галузі освіти таким чином, який призводить до найповнішого її втягнення в соціальне життя і досягнення розвитку особи, включаючи культурний і духовний розвиток [3].

Результатом подальшої спільної роботи експертів у рамках ООН стала підготовка Стандартних правил забезпечення рівних можливостей для інвалідів, які були затверджені Резолюцією № 48/96 Генеральної Асамблеї від 20 грудня 1993 р. Помітна увага в цих Правилах була приділена праву інвалідів на освіту. Відповідно до правила шостого державам варто визнавати принцип рівних можливостей в області початкової, середньої та вищої освіти для дітей, молоді й дорослих, які мають інвалідність. При цьому освіта інвалідів має стати невід'ємною частиною системи загальної освіти. Державам також рекомендовано питання, пов'язані з освітою інвалідів, зробити складовою частиною національного планування в області освіти, розробки навчальних програм й організації навчального процесу, забезпечити адекватний доступ і допоміжні послуги, покликані задовольняти потреби осіб із різними формами інвалідності. Правила пропонують розглядати спільне навчання й громадські програми як додаткові елементи економічно ефективної системи навчання й професійної підготовки інвалідів. Однак у випадках, коли система загальношкільної освіти все ще не задовольняє адекватним чином потреби усіх інвалідів, можна передбачити і спеціальне навчання. Якість такого навчання повинна відповідати тим самим стандартам і цілям, що і навчання в системі загальної освіти, і повинна бути тісно з ним зв'язано. Але, знову ж таки, державам варто прагнути до поступової інтеграції спеціальних навчальних закладів у систему загальної освіти [4].

Серед заходів міжнародної спільноти щодо забезпечення права на освіту осіб з особливими потребами слід відзначити конференцію, проведену урядом Іспанії у співпраці з ЮНЕСКО 1–10 червня 1994 р. в Саламанці. За результатами її роботи (участь у конференції взяли представники 92-х урядів і 25-и міжнародних організацій) було ухвалено Саламанську декларацію від 7–10 червня 1994 р. У ній чітко наголошується, що люди з особливими потребами повинні мати доступ до освіти у звичайних школах, який їм мають забезпечити педагогічними методами. При цьому звичайні школи з інклюзивною орієнтацією були визнані найефективнішим засобом боротьби з дискримінаційним світоглядом і такими, що підвищують ефективність освіти в цілому [5].

Серед країн із найбільш досконалим і розвиненим законодавством у галузі інклюзивної освіти найчастіше називають Італію, Бельгію, Німеччину, Канаду, Кіпр, Данію, ПАР, Іспанію, Швецію, Велику Британію, США.

Наприклад, У з 1970(1978) Бельгії діє добре розвинена система спеціальних шкіл, фахівці з яких супроводжують дітей з особливими потребами під час інтеграційних процесів у загальноосвітніх школах.

в Італії законодавство підтримує інклюзивну освіту з 1971 року. До того ж акцент зроблено не на навчанні, а на соціалізації. В результаті діти з обмеженими можливостями здоров'я стають повноцінними членами суспільства. У цих і багатьох інших країнах інклюзивна освіта існує вже 30–40 років.

Здобуття незалежності Україною ознаменувалося прийняттям Основного Закону – Конституції України, де стверджується рівність прав всіх людей, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, від мовних та інших ознак. В Основному Законі не передбачено жодних винятків чи подвійних тлумачень щодо дітей з особливими освітніми потребами, в т.ч. дітей з інвалідністю.

Поступово розвивалася і вдосконалювалася нормативно-правова база, орієнтована на впровадження інклюзивного навчання. Сьогодні відповідні положення містяться в Законах України «Про освіту»

(стаття 37), «Про дошкільну освіту» (стаття 33), «Про загальну середню освіту» (стаття 21), «Про професійно-технічну освіту» (стаття 42), «Про вищу освіту» (стаття 3). Відповідні положення також внесено до законів України «Про охорону дитинства» (стаття 7) та «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» (статті 4, 22).

Проте, розвиток правового забезпечення інклюзивної освіти в Україні почався з ратифікацією 12 грудня 2009 р. Законом України № 17671 Конвенції ООН про права інвалідів від 13 грудня 2006 р. та Факультативного протоколу до неї.

Відповідно до ст. 24 Конвенції держави-учасниці визнають право інвалідів на освіту без дискримінації й на підставі рівності можливостей, держави-учасниці беруть на себе зобов'язання забезпечити інклюзивну освіту на всіх рівнях і навчання протягом усього життя [6].

Саме ратифікація Україною у 2009 році Конвенції ООН про права інвалідів спонукала до змін у законодавстві України в галузі освіти, які забезпечили правові засади подальшого розвитку системи освіти.

Зокрема Кабінетом Міністрів України було розроблено План заходів щодо запровадження інклюзивного та інтегрованого навчання у загальноосвітніх навчальних закладах на період до 2012 року. Відповідно до Плану уряд розпочав підготовку проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань освіти» щодо запровадження інклюзивного та інтегрованого навчання у загальноосвітніх навчальних закладах, розробку науково-методичного та організаційного забезпечення для підготовки і підвищення кваліфікації педагогічних працівників з питань інклюзивного та інтегрованого навчання, зокрема шляхом створення в інститутах післядипломної педагогічної освіти відповідних кафедр. Крім того, було внесено зміни до окремих нормативних актів Міністерства освіти і науки.

Ухвалення змін до Закону України «Про загальну середню освіту» від 6.07.2010 року, а саме ст.9, де передбачено, що «загальноосвітні навчальні заклади можуть створювати у своєму складі класи (групи) з вечірньою (заочною), дистанційною формами навчання, класи (групи) з поглибленим вивченням окремих предметів, спеціальні та інклюзивні класи для навчання дітей з особливими освітніми потребами», на законодавчому рівні закріпило право на інклюзію в системі загальної середньої освіти, що давало додатковий стимул для її успішного впровадження.

У жовтні 2010 року Міністерство освіти і науки України затвердило «Концепцію розвитку інклюзивної освіти», яка передбачає необхідне навчально-методичне забезпечення освітнього процесу в умовах інклюзивного навчання та здійснення відповідних інституційних та кадрових змін:

1. Індивідуальні навчальні плани;
2. Методичні рекомендації;
3. Критерії оцінювання;
4. Патронат та системна допомога;
5. Створення у складі органів управління освітою окремих структурних підрозділів з питань освіти дітей з особливими освітніми потребами;
6. Створення кафедр корекційної освіти (лабораторій) в інститутах післядипломної педагогічної освіти та введення посади методиста з питань інклюзивного навчання;
7. Доповнення Класифікатора професій новою кваліфікацією – асистент учителя;
8. Забезпечення загальноосвітніх навчальних закладів з інклюзивним та інтегрованим навчанням спеціальними підручниками та наочно-дидактичними матеріалами з урахуванням контингентів учнів з особливими освітніми потребами [7].

На виконання поставлених Концепцією завдань КМУ та МОН видали низку відповідних нормативних актів, які визначають порядок формування інклюзивних класів та їхню наповнюваність, передбачають корекційну спрямованість навчально-виховного процесу, організацію психологічного й соціального супроводу, запровадження посади вихователя (асистента вчителя), який забезпечує соціально-педагогічний супровід дитини з особливими освітніми потребами у загальноосвітніх навчальних закладах інклюзивного навчання.

Подальше реформування правового забезпечення інклюзивної освіти відбувається у зв'язку з ухваленням Закону України «Про внесення змін до деяких законів України про освіту щодо організації інклюзивного навчання» від 5 червня 2014 р. № 1324-УП, яким внесено зміни до Закону України «Про дошкільну освіту» щодо можливості створення у складі дошкільних навчальних закладів спеціальних та інклюзивних груп, до Закону України «Про загальну середню освіту», які унеможливлюють дискримінацію осіб з особливостями інтелектуального, соціального і фізичного розвитку та надають додаткові соціальні гарантії відповідним категоріям учнів [8].

Окремо варто відзначити норми Закону України «Про вищу освіту» від 1.07.2014 р., що вводять поняття особи з особливими освітніми потребами, під яким пропонується розуміти осіб з інвалідністю, які потребують додаткової підтримки для забезпечення здобуття вищої освіти [9].

Крім того, п. 4 частини сьомої ст. 33 Закону до структурних підрозділів вищого навчального закладу віднесено спеціальний навчально-реабілітаційний підрозділ, який утворюється з метою організації інклюзивного освітнього процесу та спеціального навчально-реабілітаційного супроводу здобувачів вищої освіти з особливими освітніми потребами, забезпечення їм доступу до якісної вищої освіти з урахуванням обмежень життєдіяльності.

Міністерство щороку удосконалює нормативно-правові акти.

- розроблено механізм створення інклюзивних груп у дошкільних навчальних закладах;
- введено посаду «асистент вихователя дошкільного навчального закладу» до класифікатора професій ДК 003:2010 з кодом 3340;
- введено посади «асистент вихователя дошкільного навчального закладу» до переліку посад педагогічних працівників;
- передбачено 56 днів відпустки вихователю та асистенту вихователя, які працюють в інклюзивній групі дошкільного навчального закладу;
- розроблено порядок відкриття та комплектування інклюзивних груп для дітей з особливими освітніми;
- розроблено інструктивно-методичні рекомендації з організації діяльності інклюзивних груп у дошкільних навчальних;
- введено посаду асистента вихователя в інклюзивних групах дошкільних навчальних закладів;
- врегульовано умови оплати праці асистента учителя;
- знято обмеження щодо збільшення чисельності педагогічних працівників у навчальних закладах;
- збільшено у 2,6 разу фінансування учнів з особливими освітніми потребами в інклюзивних та спеціальних;
- розроблено План заходів щодо забезпечення права на освіту дітей з особливими освітніми потребами в загальноосвітньому просторі.

Висновки. Проаналізувавши питання державної політики у сфері запровадження інклюзивної форми навчання та її сучасного стану, можна стверджувати, що останніми роками в цьому напрямі досягнуто певних успіхів. Зокрема, на законодавчому рівні закріплено право створювати в загальноосвітніх навчальних закладах спеціальні та інклюзивні класи для навчання дітей з особливими освітніми потребами; ухвалено низку нормативно-правових актів, спрямованих на реалізацію норм і положень законодавства; активізовано розроблення науково-методичного забезпечення інклюзивної освіти, введено посад асистента вчителя та вихователя, і відповідно врегульовано питання їх оплати праці та знято обмеження щодо збільшення чисельності педагогічних працівників у навчальних закладах тощо.

Проте, незважаючи на пожвавлення роботи із запровадження інклюзивної освіти й певні успіхи на цьому шляху, є чимало перешкод для її успішного розвитку. Головним негативним чинником є брак фінансування інклюзивної освіти, що гальмує, а інколи унеможливлює впровадження інклюзивної освіти на практиці (організація підвезення учнів з особливими потребами, забезпечення спеціальним обладнанням, підручниками та наочно-дидактичними матеріалами, оплата праці асистентам тощо).

Водночас необхідно здійснити рішучі кроки для усунення перешкод в її успішному розвитку. Тож потрібно продовжувати законодавче оформлення цієї системи навчання, формувати модель відомчої взаємодії, де кожний нормативний акт спільно готуватимуть представники всіх відповідальних відомств.

Окрім об'єктивних чинників, інтегрування дітей-інвалідів, суспільству потрібно подолати непідготовленість до їх сприйняття.

Література

1. Загальна декларація прав людини : прийнята і проголошена резолюцією 217 А (ІІІ) Генеральної Асамблеї ООН від 10.12.1948 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/995_015

2. Декларація прав дитини : затверджена Резолюцією 1386 (XIV) Генеральної Асамблеї ООН від 20 листопада 1959 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України.– Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_384

3. Конвенція про права дитини : міжнародний документ від 20.11.1989 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_021

4. Стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів : резолюція 48/96 Генеральної Асамблеї ООН від 20.12.1993 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon.rada. gov.ua/laws/show/995_306

5. Саламанкская декларация и рамки действий по образованию лиц с особыми потребностями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/salamanka.pdf

6. Конвенція про права інвалідів : Міжнародний документ від 13.12.2006 р. [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/rada/show/995_g71

7. Концепція розвитку інклюзивної освіти : затверджена наказом Міністерства освіти і науки України від 01.10.2010 р. № 912 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Міністерства освіти і науки України. – Режим доступу : www.mon.gov.ua/images/newstmp/2010/05.. ./doc.doc

8. Про внесення змін до деяких законів України про освіту щодо організації інклюзивного навчання : закон України від 5 червня 2014 р. № 1324-УІІ // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 30. – Ст. 1011.

9. Про вищу освіту : закон України від 01.07.2014 р. № 1556-УІІ [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/1556-18

References

1. Zahalna deklaratsiia prav liudyny : pryiniata i proholoshena rezoliutsiieiu 217 A (III) Heneralnoi Asamblei OON vid 10.12.1948 r. [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/995_015

2. Deklaratsiia prav dytyny : zatverdzhena Rezoliutsiieiu 1386 (XIV) Heneralnoi Asamblei OON vid 20 lystopada 1959 r. [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy.– Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_384

3. Konventsiia pro prava dytyny : mizhnarodnyi dokument vid 20.11.1989 r. [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_021

4. Standartni pravyla zabezpechennia rivnykh mozhlyvostei dlia invalidiv : rezoliutsiia 48/96 Heneralnoi Asamblei OON vid 20.12.1993 r. [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_306

5. Salamankskaia deklaratsyia y ramky deistvyi po obrazovanyiu lyts s osobymi potrebnostiami [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/salamanka.pdf

6. Konventsiia pro prava invalidiv : Mizhnarodnyi dokument vid 13.12.2006 r. [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua/rada/show/995_g71

7. Kontseptsiia rozvytku inkliuzyvnoi osvity : zatverdzhena nakazom Ministerstva osvity i nauky Ukrainy vid 01.10.2010 r. № 912 [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi veb-sait Ministerstva osvity i nauky Ukrainy. – Rezhym dostupu : www.mon.gov.ua/images/newstmp/2010/05../doc.doc

8. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakoniv Ukrainy pro osvitu shchodo orhanizatsii inkliuzyvnoho navchannia : zakon Ukrainy vid 5 chervnia 2014 r. № 1324-UII // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 2014. – № 30. – St. 1011.

9. Pro vyshchu osvitu : zakon Ukrainy vid 01.07.2014 r. № 1556-UII [Elektronnyi resurs] // Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/1556-18

Рецензія/Peer review : 31.07.2018
Надрукована/Printed : 04.09.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-314-317

ЗАВЕРБНИЙ А. С.
Національний університет «Львівська політехніка»

ЗБУТОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти стимулювання збуту на підприємстві, викладено сутність та основні завдання. Проаналізовано засоби стимулювання збуту. Розглянуто питання щодо визначення маркетингових комунікацій за допомогою сукупності поглядів вчених-економістів. Виділено основні суб'єкти стимулювання збуту. Доведено, що в умовах посилення конкурентного тиску, особливо збільшення значущості нецінових факторів конкуренції, підприємству, щоб успішно конкурувати, недостатньо створити доступний продукт для цільових споживачів, який задовольняє їх потреби. Підприємство має особливу увагу приділяти якості своєї комунікаційної політики. Проаналізовано необхідність розробки схеми повного використання потенціалу доступного комунікаційного інструментарію, що представляє собою сукупність як інструментів, що використовуються для створення методичних основ комунікаційної політики (закономірності, ефекти, принципи і правила здійснення комунікаційної політики, а також матриці, моделі і алгоритми), так і інструментів, що використовуються під час її реалізації (засоби комунікації). Досліджено вплив інструментів комунікаційної політики в системі збуту підприємства. Розглянута взаємодія системи збуту, збутової логістики та системи комунікацій як складових систем загальної маркетингової системи підприємства. Виокремлено специфічні параметри маркетингових комунікацій, які діють на промисловому ринку. Обґрунтовано, що результативність збутової політики визначається можливостями комерційних підприємств застосовувати відповідні канали комунікації у процесі прийняття і реалізації ключових маркетингових рішень.

Ключові слова: маркетингові комунікації, інструменти маркетингових комунікацій, система стимулювання збуту, збутова діяльність промислового підприємства.

ZAVERBNYI A.
Lviv National Polytechnic University

PUBLIC ACTIVITY AS A COMPLEX PART OF THE COMMUNICATION POLICY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

The article examines the theoretical and practical aspects of sales promotion in the enterprise, describes the nature and main tasks. Analysed the means of sales promotion. The issues of determining marketing communications in accordance with the set of views of students - economists are highlighted. The main subjects of sales promotion are identified. It has been proved that in the conditions of increasing competitive pressure, especially the increasing importance of non-price competitive factors, it is not enough for an enterprise to compete successfully to create an affordable product for target consumers that meets their needs. Enterprise Dolino pay special attention to the quality of its communication policy. Analysed the need to develop a scheme for the full use of the potential of the available communication tools, which is a combination of the tools used to create the methodological foundations of the communication policy (patterns, effects, principles and rules for the implementation of the communication policy, as well as matrices, models and algorithms) and tools used in its implementation (communication tools). The influence of communication policy tools in the enterprise's sales system is investigated. The interaction of the sales system, sales logistics and communications systems as components of the overall marketing system of the enterprise is considered. The specific parameters of marketing communications operating in the industrial market are highlighted. It is substantiated that the effectiveness of the sales policy is determined by the possibilities of commercial enterprises to apply the appropriate communication channels in the process of making and implementing key marketing decisions.

Keywords: marketing communications, marketing communications tools, sales promotion system, marketing activities of an industrial enterprise.

Постановка проблеми. В сучасних умовах всебічної глобалізації ринків комунікаційна політика в маркетинговій діяльності підприємства стає одним із важелів ефективної системи господарювання. Для того, щоб успішно функціонувати і вирішувати поставлені завдання, підприємствам уже недостатньо просто виробляти продукцію в максимально можливому обсязі, виконуючи всі плани; важливо цю продукцію успішно реалізувати. Грамотно побудована комунікаційна маркетингова стратегія підприємства сприяє як успішному просуванню на ринку вже існуючої продукції, так і виходу на нові ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями комунікаційної політики у маркетинговій діяльності підприємства займалися провідні зарубіжні вчені, такі як Г. Армстронг, Дж. Болт, А. Стрікленд, Е. Кофлан, Ф. Котлер, Є.Г. Попкова та ін. Вагомий внесок у дослідження проблеми зробили вітчизняні вчені: Л. Балабанова, А. Балабаниць, О. Кузьмін, Є. Ромат, Т. Лукянець та ін. Наукові дослідження і здобутки вказують на необхідність розгляду комунікаційної політики як складової загальної маркетингової стратегії підприємства, зокрема збутової діяльності.

Формулювання цілей. Мета статті полягає в дослідженні процесу стимулювання збуту на підприємстві з урахуванням ефективного інструментарію комунікаційної маркетингової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ф. Котлер та Г. Армстронг [1, с.484] розглядали маркетингові комунікації як ефективний інструментарій засобів реклами, паблік рілейшинз, системи збуту,

зв’язків з громадськістю та прямого маркетингу. Т. Лукянець [2, с.7] доповнює інструментарій елементів маркетингових комунікацій спонсорством та виставками.

Є.Г. Попкова розглядає комунікативну політику як процес розробки комплексу заходів щодо забезпечення ефективної взаємодії бізнес-партнерів, організації реклами, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю та персонального продажу [3].

Виділені інструменти маркетингових комунікацій об’єднуються тим, що в їх основі лежить багатосторонній комунікаційний процес між ринковими суб’єктами із застосуванням маркетингового механізму для його формування. Всі ці елементи виконують загальні функції маркетингових комунікацій. Водночас вони різняться формами комунікативного впливу на аудиторію, набором специфічних функцій, що належать кожному елементу, а також способами передачі інформації [4].

Фундаментом комунікаційної політики є формування громадської думки. Значення даного елемента комплексу актуалізується тим, що підприємства починають стикатися з труднощами диференціації продуктів через якість і ціну, зростання стандартів у виготовленні. Цілеспрямоване формування громадської думки грає важливу роль в ході координації дій в рамках комунікаційної політики. Формуючи певну, що задовольняє стратегічні цілі, громадську думку, підприємство створює в зовнішньому середовищі умови, що сприяють реалізації функціональних завдань, що ставляться перед комплексом просування в цілому. Тому діяльність з формування громадської думки є первинною по відношенню до інших елементів комплексу просування.

Реклама в більшій мірі, ніж інші елементи комплексу комунікацій, пов'язана з діяльністю щодо формування громадської думки (ФГМ), її засоби можуть служити як стратегічним цілям, так і оперативним тактичним завданням. На відміну від ФГМ, яке може бути направлено на широкі верстви громадськості, рекламна діяльність більш конкретизована і чітко орієнтована на певні цільові аудиторії. Реклама створює умови як для успішного особистого продажу, так і для ефективного стимулювання збуту.

Особисті продажі є наступним шаром по мірі конкретизації комунікаційних зусиль. Безсумнівно, що їх ефективність підвищується після дії реклами. На споживчому ринку продавець працює з відвідувачами торговельної точки вже як з носіями сформованої заходами ФГМ і рекламою потреби. Його головне завдання – здійснення споживачем дії, тобто покупки, крім того не менш важливим для продавця є підтримка та зміцнення лояльності споживача. Ефективність стимулювання збуту більшою мірою пов'язана з дією реклами, ніж ефективність особистих продажів. Хоча за ступенем охоплення цільової аудиторії стимулювання може бути ширше особистих продажів (якщо інформація про стимулювання поширюється засобами реклами), за ступенем конкретизації комунікаційного впливу стимулювання збуту є верхнім шаром, так як заходи зі стимулювання дискретні в часі, і в більшій мірі прив'язані до суто оперативним завданням підприємства.

Стимулювання збуту – це інструмент комунікаційної політики, який являє собою систему спонукальних заходів і прийомів, що носять, як правило, короткочасний характер і спрямовані на заохочення покупки або продажу товару – sales promotion (сейлз промоушн). Основні характеристики: додаткова мотивація (додаткові безкоштовні блага), інформативність (проба зразка товару несе більше інформації), швидкодія (ефект зростання продажів), стимулювання дії.

Реалізація комунікативної політики повинна базуватися не тільки на програмі маніпулювання засобами просування товару або послуги, а й на використанні заходів щодо мотивації активної взаємодії бізнес-партнерів на кожному комунікативному рівні.

В рамках діяльності підприємства виділяють 2 рівні комунікаційної політики (рис. 1):

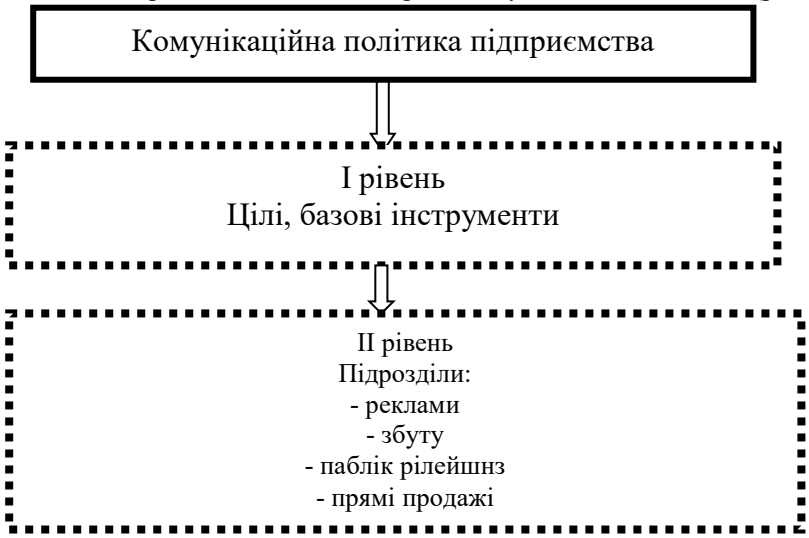


Рис. 1. Комунікаційні рівні підприємства

Реклама відіграє важливу роль на ринку товарів широкого вжитку. Збут і паблік рілейшинз мають підвищену важливість для промислових підприємств.

Незалежно від того, на якому ринку діє підприємство (споживчий або промисловий), потрібно діяти у певному порядку, щоб побудувати ефективну систему маркетингових комунікацій:

- визначення каналів комунікацій;
- вибір інструментарію комунікацій;
- сегментація ринку для отримання зворотного зв'язку;
- побудова каналу збуту;
- отримання зворотної інформації.

Промисловий ринок на відміну від споживчого ринку має ряд від'ємних особливостей, таких як вузьке коло споживачів, специфічна продукція, обмежене коло конкурентів.

На сучасному етапі економічного розвитку стимулювання збуту продукції починає відігравати важливу роль і стає невід'ємного складовою більшості успішних рекламних кампаній. Зростаюча конкуренція змушує підприємства йти на поступки споживачам та посередникам у збуті своєї продукції за допомогою стимулювання [4; 5, с.164].

У світі зростання конкуренції і насичення ринку товарами постійно посилюється роль збутової діяльності підприємства. Підприємства-виробники поступово переходять від виробничо-збутової діяльності до такої концепції відносин, де основна увага приділяється каналам, які пов'язують виробників і споживачів. Структура служби збуту на підприємстві є прямим відображенням стратегії бізнесу, інструментом досягнення цілей компанії, базисом діяльності підприємства, фундаментом його успіху. Ефективна робота служби збуту одна з найбільш важливих складових фінансового благополуччя компанії.

Важливого значення під час виявлення напрямів підвищення результативності збутової політики набувають її підсистеми або складові. Згідно з аналізом наукової літератури [4; 6, с. 4–7] до них варто відносити корпоративне управління, управління цільовим ринком, товарною та ціновою політикою, збутовим персоналом, ризиками та змінами, збутовою логістикою, контрактним процесом, комунікаційними, обліково-аналітичними складовими. Ці підсистеми є об'єктами впливу у системі управління збутовою політикою комерційного підприємства, де функціями є планування і прогнозування, організація, регулювання і координація, аналіз та контроль, мотивація, а також інформаційно-комунікаційна. Вони дозволяють трансформувати збутову політику у поле безпосередньої практичної реалізації, забезпечують умови її оптимізації відповідно до реального факторного впливу середовища. Тобто кожна із зазначених складових робить свій внесок у досягнення поставлених збутовою політикою цілей та завдань [7, с .125].

Політику збуту як складову комунікаційної стратегії можна розглядати як стратегію формування позитивного іміджу об'єкта комунікації.

Зокрема підвищення результативності збутової політики включає у процес управління нею найбільш впливових заінтересованих сторін комерційного підприємства на основі ідентифікації інструментарію та каналів комунікації з ними, реалізації відповідних практик на засадах співучасті, співвідповідальності, спільності цілей (коаліції) на довгострокових засадах, відпрацювання інструментів партнерського контролю, взаємоузгодження вимог одне до одного і правил та принципів їх дотримання [7, с.126]. Процес збуту продукції підприємства на основі логістичної концепції називається збутовою логістикою. Збутова логістика спрямована на оптимізацію процесу розподілу наявних запасів до споживача відповідно його інтересів і вимог, тобто вона вирішує завдання процесу реалізації продукції. Таким чином, основною метою збутової логістики є забезпечення раціоналізації процесу фізичного просування продукції до споживача і формування системи ефективного логістичного сервісу.

Кожне підприємство розробляє власну систему маркетингу і збуту, визначає напрями, інтенсивність тих чи інших маркетингових заходів відповідно до масштабу виробництва, особливостей випуску продукції. Важливими критеріями тут є також концентрація і спеціалізація виробництва, інфраструктура, коло споживачів, ступінь конкуренції, умови роботи підприємства, організаційної структури управління, розподілу завдань, прав і відповідальності в системі маркетингу. Однак при цьому всі технічні, виробничі і збутові заходи повинні розглядатися комплексно з внутрішньою структурою підприємства; відношеннями з постачальниками сировини; власними трудовими, матеріальними, фінансовими і маркетинговими можливостями.

Для більш детального аналізу інструментів маркетингових комунікацій промислового підприємства доречно згрупувати їх за трьома напрямками: підприємства-постачальники, підприємства-виробники і збутові підприємства.

Для першої групи характерне обмежене коло споживачів, тому доречно використовувати шляхи адресного поширення каталогів і проспектів.

Для виробників кінцевої продукції перевага прямого каналу збуту складається у виключному праві виробника на максимальний обсяг прибутку, який тільки можна виручити від продажу готової продукції. Комерційну вигоду прямого каналу збуту підсилює можливість безпосереднього вивчення ринку своїх товарів, підтримки тісних зав'язків зі споживачами, проведення досліджень щодо підвищення якості

товарів. Важливим фактором є також використання особистих контактів виробника з кінцевим споживачем.

Ефективним засобом стимулювання збуту промислового підприємства може стати відповідна рекламна діяльність, що вимагає значних фінансових коштів, тому дуже важливі її цілеспрямованість, ефективність, своєчасність.

До числа найважливіших методів стимулювання збуту підприємства можна віднести також систему формування попиту покупців і їх потреб шляхом встановлення особистих контактів зі споживачами на ділових зустрічах, презентаціях, симпозіумах, на виставках і ярмарках.

Висновки. Комунікаційна політика має складну і різноманітну структуру. Сама система даної політики промислового підприємства має певну мету, яка полягає в активному впливі на внутрішню і зовнішню середу конкретного підприємства таким чином, щоб вони створювали сприятливі умови для проведення ефективної господарської діяльності, сприяли збільшенню реалізації продукції, що випускається, і збільшенню прибутку, а також розширювали ринки продажів. В даний час для ефективної роботи промислового підприємства величезне значення має організація системи інтегрованих елементів комунікаційної політики, які забезпечують реалізацію всіх складових в рамках єдиної стратегії, що сприяє, в свою чергу, підвищенню функціональних особливостей машинобудівних підприємств, зміцненню їх позицій на ринку. При цьому основними елементами комунікаційної політики підприємства виступають реклама, стимулювання збуту, особистий продаж і зв’язки з громадськістю. Стратегією комунікаційної політики машинобудівного підприємства передбачається реалізація ряду послідовних етапів: розробка цілей, підготовка і проведення заходів з реалізації кожного з елементів комунікаційної політики та визначення їх ефективності. При цьому ретельна підготовка і здійснення кожного етапу є запорукою успішності комунікаційної політики машинобудівного підприємства, що свідчить про ефективність функціонування даного господарюючого суб'єкта. Іншими словами комунікаційна політика підприємства включає в себе систему правил і методів, якими керується підприємство у своїй діяльності, щоб досягти конкретних виробничо-комерційних цілей.

Література

1. Основы маркетинга / [Котлер Ф., Вонг В., Сондерс Д., Армстронг Г.]. – 5-е европейское изд. – "ИД «Вильямс»", 2012. – 751 с.

2. Лукянець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : [навч. посібник] / Т.І. Лукянець. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.

3. Попкова Е.Г. Коммуникативная политика в системе маркетинга [Електронний ресурс] / Попкова Е.Г. – Режим доступу : http://www.cis2000.ru/Budgeting/Mailing/politika.shtml

4. Пацалюк К.О. Суть, цілі та завдання стимулювання збуту як елементу маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / К.О. Пацалок // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 (11). – Режим доступу : http://eprints.zu.edu.ua/14209/1/eui_2014_1_83.pdf

5. Сіренко К.В. Концептуальні підходи до формування основних складових системи маркетингових комунікацій / К.В. Сіренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. Т. 2. – С. 163–165.

6. Хрупович С.Є. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 57–60.

7. Кавтиш О.П. Напрями підвищення результативності збутової політики комерційних підприємств у сучасних умовах / О.П. Кавтиш // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – № 12. – С. 121–127.

References

1. Osnovy marketinga / [Kotler F., Vong V., Sonders D., Armstrong G.]. – 5-e evropejskoe izd. – "ID «Vil'jams»", 2012. – 751 s.

2. Lukianets T.I. Marketynhova polityka komunikatsii : [navch. posibnyk] / T.I. Lukianets. – K. : KNEU, 2003. – 380 s.

3. Popkova E.G. Kommunikativnaja politika v sisteme marketinga [Elektronnij resurs] / Popkova E.G. – Rezhim dostupu : http://www.cis2000.ru/Budgeting/Mailing/politika.shtml

4. Patsaliuk K.O. Sut, tsili ta zavdannia stymuliuvannia zbutu yak elementu marketynhovykh komunikatsii [Elektronnyi resurs] / K.O. Patsalok // Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. – 2014. – № 1 (11). – Rezhym dostupu : http://eprints.zu.edu.ua/14209/1/eui_2014_1_83.pdf

5. Sirenko K.V. Kontseptualni pidkhody do formuvannia osnovnykh skladovykh systemy marketynhovykh komunikatsii / K.V. Sirenko // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2010. – № 5. T. 2. – S. 163–165.

6. Khrupovych S.Ie. Teoretychni pidkhody do orhanizuvannia protsesu zbutu na pidpryiemstvi / S. Khrupovych, T. Borysova // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2009. – № 2. – S. 57–60.

7. Kavtysh O.P. Napriamy pidvyshchennia rezultatyvnosti zbutovoi polityky komertsiinykh pidpryiemstv u suchasnykh umovakh / O.P. Kavtysh // Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy. – 2016. – № 12. – S. 121–127.

Рецензія/Peer review : 31.07.2018
Надрукована/Printed : 04.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 37.035.91
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-318-321

КРИВОВ'ЯЗЮК І. В.
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ У КЕРІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Процес ринкової трансформації економіки висуває особливі вимоги до управлінського персоналу підприємства, особлива увага зосереджується на керівниках. Оскільки їх професіоналізму та лідерських якостей залежить ефективність діяльності підприємства. В статті розглядаються методологічні аспекти формування та розвитку лідерів серед керівників. Запропоновано процес формування лідерських якостей у керівників підприємств. Охарактеризовано методи, які доцільно використовувати в процесі навчання керівників. Обґрунтовано необхідність проведення оцінки результатів лідерського впливу на підлеглих.

Ключові слова: формування та розвиток, лідерські якості, управлінський персонал, керівник, навчання.

KRYVOVYAZYUK I
Lutsk National Technical University, Lutsk

METHODS FORMING LEADERSHIP QUALITY IN COMPANY MANAGERS

The process of market transformation of the economy imposes special requirements on the management personnel of the enterprise, special attention is focused on executives. As their professionalism and leadership qualities depend on the efficiency of the enterprise. The article deals with the methodological aspects of the formation and development of leaders among managers. The process of formation of leadership qualities in the heads of enterprises is offered. The methods, which are expedient to use in the process of training of managers, are described. The necessity of conducting evaluation of the results of leadership influence on subordinates is substantiated.

Key words: formation and development, leadership qualities, managerial staff, manager, training.

Постановка проблеми. Сучасні реалії зумовлюють необхідність якісних змін у підготовці кадрів, які повинні не лише задовольняти вимогам професії, а й вміти швидко й професійно реагувати на зміни, мотивувати інших до нових дій, динамічно застосовувати у робочих ситуаціях знання та вміння ефективної, творчої міжособистісної взаємодії з іншими. А це своєю чергою передбачає наявність у фахівців лідерської компетентності. Необхідність розвитку лідерської компетентності в даний час усвідомлюють більшість ефективно працюючих вітчизняних організацій. Без їх постійного розвитку важко розраховувати на ефективне функціонування підприємства. Дане завдання може бути вирішене лише за наявності науково обґрунтованого механізму розвитку компетенцій управлінських кадрів у відповідності з потребами і стратегічними завданнями, які стоять перед підлеглими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці лідерства присвячено сучасні праці Весельської А. Л., Волківської О. О., Маслова В.М., Самородська Н. Г., Сорокопуд М. Є., Тельпіс О. В., Туренка Б.М., Юкіш В.В. Теоретичні основи лідерства розробляли Блейк Р., Левін К.,.Спенсер-мол. Л. М., Спенсер С.М , Стогділл Р., Фідлер та ін. У цих та інших працях розглянуто зміст поняття, основні теорії лідерства на підприємстві.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значну дослідженість проблематики лідерства, практично відсутні науково-прикладні розробки щодо формування лідерських якостей у керівного складу підприємств.

Формулювання цілі статті. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо методів формування лідерських якостей у керівників підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання наявність високо кваліфікованого персоналу є безпосередньо конкурентною перевагою будь-якого органу. Підприємство може підвищити свою ефективність, якщо працівники розуміють його місію, цілі розвитку і стратегію. В зв'язку з цим в науковій літературі та публікації практичної направленності велике увагу відбувається проблема розвитку персоналу.

Н. Г. Самородська зазначає, що розвиток співробітників - це діяльність, що включає систему управлінських технологій, методів і заходів, спрямованих на вдосконалення професійного, особистого потенціалу, його соціально-психологічних компетенцій, лідерських якостей з метою підвищення ефективності роботи підприємства та підвищення рівня ефективності [1].

В. М. Маслова розуміє професійний розвиток як процес підготовки співробітників до виконання нових виробничих функцій, заняття нових посад [2].

Особливе актуальним є розвиток управлінського персоналу. Тому необхідно зупинитися на проблемі формування професійних керівників з лідерськими якостями. Формування професійних лідерів,

оцінка їхніх ділових та особистих якостей на даний момент є недостатньо вивченими як в теоретичному, так і в методологічному плані.

Ефективність функціонування підприємства в значній мірі залежить від професійної підготовки управлінського персоналу та наявних лідерських якостей. Професійні керівники повинні використовувати нові методи роботи, налагоджувати зворотній зв'язок з персоналом, володіти аналітичною інформацією. Вони використовують принципи системного управління, намагаються адаптувати діяльність підприємства до вимог ринку [3].

Дослідження Туренка Б. та Туренко Т. [4] дозволяють зробити висновок, що професійний керівник - це спеціаліст з управління, що займається керівною роботою і здійснює керівництво персоналом. Розглянемо методологічні аспекти процесу формування лідерів серед керівників.

Формування лідерів серед керівників є складним багатогранним процесом, що вимагає наукового управління його розвитком, і повинен здійснювати на основі даних дій, закономірностей і використання принципів управління. Процес формування лідерів серед керівників розвивається відповідно до об'єктивних закономірностей, що виражають певні специфічні відносини, характерні для цієї діяльності і є результатом дії більш широких закономірностей і закономірностей, що визначають його розвиток - законопроектів про продуктивність праці, закони відповідних виробничих відносин. характеру і рівнів розвитку виробничих сил, законів та ін.

Результатом дії і взаємодії є закономірність діалектики та закономірності функціонування соціально-економічних систем, а також закономірності управління в області відносин з формуванням управлінських персоналу. Вона має всі основні ознаки закономірностей:

- виражають суттєві зв'язки, основні внутрішні цепочки навчання та практики управління (це підтверджується визначенням суті поняття знань, як наукової категорії: її філософія, її віддзеркалення та оцінки);
- представляє собою навчання та практику, що підтверджує історія навчання управлінських кадрів;
- виражає загальну свідомість в області формування лідерів серед керівників.

Всі ці відмінності, характеризують закономірність як наукову категорію. В цілому залежність етапів формування лідерів серед керівників від процесів і явищ, що відбуваються в практичному управлінні підприємством, виражає суттєві, стійкі, обстежені, необхідні і повторювані зв'язки, які можуть класифікуватися як важливі закономірності формування управлінських персоналу, що визначають єдине навчання.

В результаті виконання основних закономірностей діалектики - єдності та боротьби протилежностей, відсутність негативного впливу, перехід до кількох змін, що відбуваються , у сфері відносин формування лідерів серед керівників, що володіють визначеними закономірностями. Так, результатом дії закону єдина і боротьба протиположностей є закономірність збереження (го-меостазиса) і розвитку, що визначає необхідність збереження і одночасного розвитку організаційних форм процесу формування персоналу управління . А закономірність відповідності організаційної структури систем підготовки, переподготовки та підвищення кваліфікації персоналу управління великою і структурою матеріального і інформаційного потоку, що протікає через цю систему, є результатом дії закону. Вона обумовлює об'єктивну необхідність швидко змінювати структуру організаційних форм систем підготовки персоналу управління при досягненні поточного рівня, оскільки все більший вплив має внутрішня структуру системи, орієнтація на стабільність функціонування [5].

Для ефективної роботи організаційних форм систем підготовка, переподготовка і підвищення кваліфікації персоналу управління необхідні підготовка і випуск таких фахівців, які були б постійно затребувані.

У відповідності до вимог закономірності формування лідера серед керівників слід здійснювати на основі спіралі відновлюваності фахівця, оскільки вона реагує на три закономірності діалектики: єдності та боротьби протилежностей (теорії і практики); рівня комптентності (низький, середній, найвищий) і перехід на новий рівень управління. Ця закономірність може бути представлена у вигляді процесу формування лідера серед керівників, відображаючи всі основні закони діалектики. Формування лідера серед керівників низового рівня управління до більш високого рівня є діалектичної формою його розвитку. За цією схемою фахівця необхідно просувати вверх, на якісно більш високий рівень управління, виконання вимог названої закономірності.

Виходячи з цього необхідно розглядати безпосередній зв'язок процесу формування лідера серед керівників з компетентним підходом до їхньої підготовки. Відомо, що лідерська компетенція - це здатність успішно діяти на основі практичного огляду, уміння і знання при решенні управлінських задач. Для формування лідерських компетенцій можуть бути викорситані три основні види навчання: підготовка, підвищення кваліфікації та перепідготовка персоналу [6].

Найбільше поширене навчання підприємств для керівників вищого та середнього рівня.

В даний час наперед з традиційними формами застосовується модульне, дистанційне і мультимедійне навчання [7].

У практиці навчання керівників застосовуються різні методи:

- традиційні - лекції , семінари , відеообучення ;

- активного навчання - тренінги, групповие обговорення, ділові та ролеві ігри, поведінкове моделювання, розбір практичних ситуацій, баскет- метод;

- професійне навчання - виробничий інструмент, установка, стажування, ротація персоналу, використання працівників у якості асистентів, підготовка до проектных груп.

Одним з порівняльно нових напрямків навчання є коучинг - форма консультування, орієнтована на виявлення клієнта власних цілей та успішного досягнення їхніх внутрішніх ресурсів та джерел мотивації. Велика організація використовує в даний час дистанційне навчання - засоби для реалізації процесу навчання, заснованого на використанні сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій, що дозволяють здійснювати навчання без безпосереднього контакту між викладачем і учнем [8]. Таким чином, в сучасних умовах існує безліч можливостей для ефективного здійснення такого елемента формування лідерів серед керівників, як управлінська підготовка.

Особливе місце в процесі формування лідерів серед керівників займає оцінка розвитку керівника. При оцінці розвитку керівника доцільно за заданими критеріями оцінити зміни, які відбулися з ним протягом визначеного періоду, тобто визначити, чи з'явилися у співробітників нові якості, уміння, навички. Оцінка розвитку повинна проводитися в динаміці. Для оцінки можна використовувати професійні методики, такі, наприклад, ассисмент-центр, тестування за професійною компетенцією.

Ассисмент-центр - метод, який зарекомендував себе як надійний, особливо для керівного складу або при оцінці можливих ротацій. Перевагою цього методу є те, що він має високу прогностичну валідність , тобто дозволяє скласти прогноз подальшого розвитку співробітника. Тестування за професійною компетенцією - це комплекс тестів по вузькому спеціальному напрямку або практиці, наприклад, для фінансових директорів, бізнес-аналітиків, маркетологів, виробників і спеціалістів. Такі тести створили на замовлення експертних повідомлень (спілки аудиторів, товариства оцінювачів і т. і.), їх об'єктивність достатня.

При оцінці розвитку управлінських навичок і компетенцій необхідно звернути увагу на наступне: розвиток лідерських комптенцій. Уміння керувати собою і будувати свій життєвий шлях оцінюється як потенціал розвитку корпоративних лідерських якостей. Саме людина, яка вміє ставити перед собою цілі, розробляти плания, контролювати досягнення власних цілей і коригувати свої дії, ініціюючи внутрішню мотивацію реалізації цілей і завдань має базовий потенціал для розвитку лідерських компетенцій [9].

Таким чином, формування лідерів серед керівників є важливою проблемою, яка стоїть перед будь-яким підприємством, що на має на меті досягнення високої ефективності в діяльності як персоналу, так і підприємства.

Спроможність підприємства знайти співробітника, який би максимально і точно вписався в команду, з тим, щоб він міг максимально реалізувати свої здібності, навички та знання, що дозволить отримати відповідні вигоди підприємству [10].

Відбір та наймання персоналу повинно здійснюватися відповідно до Положення про наймання персоналу, затвердженого керівником підприємства. У відповідності з цим документом, в процесі планування чисельності управлінського персоналу виявляють посади, які потребують заміщення новими співробітникам.

Далі проводиться аналіз постійніх інструкцій по кожній з виявлених вакантних посад, в результаті яких сформульовані вимоги до співробітників , в результаті чого відбувається узгодження з керівником, що потребує співробітництва з підрозділами і відраженнями в спеціальній кваліфікаційній карті.

На підставі викладених в кваліфікованій карті вимог, фахівці кадрових служб підприємств повинні проводити пошук потенційних співробітників з використанням, як внутрішніх і зовнішніх джерел.

Більше того, проводиться оцінка ступеня відповідності означеній роботі всіх кандидатів, які виявили бажання обійняти вакантні посади на підприємстві. На даному етапі з кожним з кандидатом проводяться у відповідності з спеціальними розробленими формами індивідуальні співбесіди, за результатами яких дається оцінка відповідності тій чи іншій посаді.

Застосування методів формування лідерських якостей при відповідному інформаційному та нормативно-правовому забезпеченні дозволить підприємству реалізувати принципи об'єктивності і зрозумілості всім працівникам. Компетентнісний підхід запускає процеси змін на всіх рівнях управління та дає оцінити і використовувати власний лідерський потенціал керівництва підприємства, розвиватися, розробляти нові управлінські технології, освоювати нові ресурси.

Література

1. Самородская Н. Г. Критерии оценки эффективности развития сотрудников / Н. Г. Са-мородская // Управление развитием персонала. — 2015. — № 4 (44). — С. 258-266.

3. Маслова В. М. Управление персоналом / В. М. Маслова. — М. : Юрайт, 2013. — 492 с.

4. Топлаканян М. В. Топ-менеджер в современных экономических условиях / М. В. То-плаканян // Менеджмент сегодня. — 2012. — № 1 (67). — С. 44-49.Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. — М. : Инфра-М, 2010. — 520 с.

5. Туренко Б. Г. Методологические аспекты формирования кадров профессиональных руководителей / Б. Г. Туренко, Т. А. Туренко // Baikal Research Journal. — 2016. — Т. 7, № 3. КиберЛенинка: https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-aspekty-formirovaniya-kadrov-professionalnyh-rukovoditeley

6. Вартанова О. В. Компетенція персоналу : теоретичне визначення та складові / О. В. Вартанова, Є. П. Скляр // Актуальні питання теорії і практики менеджменту. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – С. 274–276.

7. Киселева Г. С. Эффективность системы внутрифирменного обучения кадров на машиностроительных предприятиях [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Галина Сергеевна Киселева ; науч. рук. О. В. Мраморнова. - Саратов, 2015. - 200 с. – Режим доступа : http://www.sstu.ru/upload/iblock/2a0/dissertatsiyakiselevoy_g.s..pdf

8. Нижник В.М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств / В.М. Нижник, О.М. Полінкевич // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2012. – № 9 (2). – С. 334-345.

9. Равен, Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация / Дж. Равен ; пер. с англ. – М. : Когито-Центр, 2002. – 396 с.

10. Спенсер-мл. Л. М., Спенсер С.М. Компетенции на работе / С.М. Спенсер, Л.М. Спенсер-мл. ; пер. с англ. – М. : HIPPO, 2005. – 384 с

11. Грузіна І. А. Удосконалення системи оцінки компетенцій персоналу підприємства / Грузіна І. А. // Бізнесінформ. – 2011. – № 9. – С. 117–181. 11.

References

1. Samorodskaja N. G. Kriterii ocenki jeffektivnosti razvitija sotrudnikov / N. G. Sa-morodskaja // Upravlenie razvitiem personala. — 2015. — № 4 (44). — S. 258-266.

3. Maslova V. M. Upravlenie personalom / V. M. Maslova. — M. : Jurajt, 2013. — 492 s.

4. Toplakanjan M. V. Top-menedzher v sovremennyh jekonomicheskih uslovijah / M. V. To-plakanjan // Menedzhment segodnja. — 2012. — № 1 (67). — S. 44-49.Egorshin A. P. Upravlenie personalom / A. P. Egorshin. — M. : Infra-M, 2010. — 520 s.

5. Turenko B. G. Metodologicheskie aspekty formirovanija kadrov professional'nyh rukovoditelej / B. G. Turenko, T. A. Turenko // Baikal Research Journal. — 2016. — T. 7, № 3. KiberLeninka: https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-aspekty-formirovaniya-kadrov-professionalnyh-rukovoditeley

6. Vartanova O. V. Kompetencija personalu : teoretichne viznachennja ta skladovi / O. V. Vartanova, Є. P. Skljar // Aktual'ni pitannja teorії i praktiki menedzhmentu. – Lugans'k : SNU im. V. Dalja, 2010. – S. 274–276.

7. Kiseleva G. S. Jeffektivnost' sistemy vnutrifirmennogo obuchenija kadrov na mashinostroitel'nyh predprijatijah [Jelektronnyj resurs] : dis. ... kand. jekon. nauk : 08.00.05 / Galina Sergeevna Kiseleva ; nauch. ruk. O. V. Mramornova. - Saratov, 2015. - 200 s. – Rezhim dostupa : http://www.sstu.ru/upload/iblock/2a0/dissertatsiyakiselevoy_g.s..pdf

8. Nizhnik V.M. Metodi ocinki vplivu faktoriv zovnishn'ogo seredovishha na biznes-procesi promislovih pidpriємstv / V.M. Nizhnik, O.M. Polinkevich // Ekonomichni nauki. Ser.: Ekonomika ta menedzhment. – 2012. – № 9 (2). – S. 334-345.

9. Raven, Dzh. Kompetentnost' v sovremennom obshhestve: vyjavlenie, razvitie i realizacija / Dzh. Raven ; per. s angl. – M. : Kogito-Centr, 2002. – 396 s.

10. Spenser-ml. L. M., Spenser S.M. Kompetencii na rabote / S.M. Spenser, L.M. Spenser-ml. ; per. s angl. – M. : HIPPO, 2005. – 384 s

11. Gruzina I. A. Udoskonalennja sistemi ocinki kompetencij personalu pidpriємstva / Gruzina I. A. // Biznesinform. – 2011. – № 9. – S. 117–181. 11.

Рецензія/Peer review : 12.07.2018
Надрукована/Printed : 04.09.2018
Прорецензовано редакційною колегією

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://vestnik.ho.com.ua/rules/

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 03.09.2018. Ум. друк. арк. 36,50. Обл.-вид. арк. 34,16
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63