

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 20



**Одеса
2017**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 9 від 25.09.2017 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2017

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Засенко О.Ю.**ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ
У СВІТОВИЙ РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ..... 5**Ревенко Д.С., Лыба В.А., Ткачук В.В.**МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ
В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ..... 10**РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Горлачук М.А., Горлачук О.А.**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ
РИНКОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ
НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ..... 17**Миколайчук М.М., Миколайчук К.М.**ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ
ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ..... 21**Січкаренко К.О.**

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ*..... 25

Сментина Н.В.МЕТОДИ, ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ
ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМ..... 30**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Галькевич М.В.**МЕТОД ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 35**Громко Л.С.**ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ
В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 41**Ключник А.В.**ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ..... 45**Kondratska L.P.**THE CONSTANT IMPROVEMENT OF COMPETITION POLICY
IN THE PRISM OF HOTEL AND GASTRONOMY SERVICES..... 50**Онищук Н.В.**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ..... 56**Старинець О.Г.**

ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 60

Торшин Є.О.ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ
ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ..... 65**РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Петренко Н.О.**

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ФАКТОР РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ..... 71

Сурай А.С.ОБҐРУНТУВАННЯ МУЛЬТИКОМПОНЕНТНОГО ХАРАКТЕРУ
ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ..... 77

**РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Дубовіч І.А., Лесюк Г.М.

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ..... 82

Чичкалюк Т.О.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОГРАМ ЮНЕСКО
ДЛЯ СТІЙКОГО І ЗБАЛАНСОВАНОГО ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ
БІОСФЕРНИХ ЗАПОВІДНИКІВ ПРИЧОРНОМОРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ..... 88

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Винниченко Н.В.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТОМ..... 92

Сидорович О.Ю.

ІНСТИТУТ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ:
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ..... 96

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Закревська О.Ю.

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ..... 103

Цибульник М.О.

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ
З УЧАСНИКАМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ..... 107

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

Благує І.С., Ничик І.Л.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДИНАМІКИ
ВИРОБНИЧО-ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ СУЧАСНОГО РЕГІОНУ..... 112

**РОЗДІЛ 9. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Обіход С.В.

АЛЬТЕРНАТИВНА ЗАЙНЯТИСТЬ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ..... 116

РОЗДІЛ 10. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

Меліхова Т.О.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА
ПІДПРИЄМСТВА» ЯК ОСНОВНОГО ЕЛЕМЕНТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ..... 121

Язіна В.А.

ТУРИСТИЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИМ ГОСПОДАРСТВОМ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ..... 128

Славкіна М.А.

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ
ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО ОСВІЧЕНОГО СПОЖИВАЧА БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ..... 132

Гоголь Т.А., Дмитренко А.В.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 137

Бродюк І.В.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗІ..... 141

Фісуненко П.А., Верхоглядова Н.І.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ АТРИБУТІВ ПОНЯТЬ «ІННОВАЦІЙНІСТЬ» ТА «ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»..... 145

Новий вид наукових послуг..... 151

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

PREREQUISITES AND PERSPECTIVES OF UKRAINE INTEGRATION INTO THE WORLD MARKET OF ELECTRONIC COMMERCE

Стаття присвячена дослідженню передумов та перспектив інтеграції України у світовий ринок електронної комерції, яка набуває особливого значення як ефективний напрям розвитку комерційної діяльності з використанням новітніх інформаційних технологій, що дозволяють значно раціоналізувати ділові процеси. Проаналізовано переваги та недоліки організації бізнесу у такий спосіб. Визначено особливості розвитку електронної комерції в країнах світу, її вплив на функціональну взаємодію між учасниками ринкових відносин. Доведено, що для України розвиток цього ринку є невід'ємною складовою інтеграції у глобальний господарський простір, створює передумови для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку товарів та послуг. Визначено причини, які гальмують розвиток електронної комерції, та обґрунтовано стратегічні орієнтири подальшого розширення ринку електронної комерції в Україні, виокремлено тенденції його розвитку в умовах глобалізації.

Ключові слова: електронна комерція, ринок електронної комерції, інформаційні технології, електронні операції, електронні гроші, світовий ринок електронного бізнесу.

Статья посвящена исследованию предпосылок и перспектив интеграции Украины в мировой рынок электронной коммерции, которая приобретает особое значение как эффективное направление развития коммерческой деятельности с использованием новейших информационных технологий, позволяющих значительно рационализировать деловые процессы. Проанализированы преимущества и недостатки организации бизнеса таким образом. Определены особенности развития электронной коммерции в странах мира, ее влияние на функциональное взаимодействие между участниками рыночных отношений. Дока-

зано, что для Украины развитие этого рынка является неотъемлемой составляющей интеграции в глобальное хозяйственное пространство, создает предпосылки для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке товаров и услуг. Определены причины, которые тормозят развитие электронной коммерции, и обоснованы стратегические ориентиры дальнейшего расширения рынка электронной коммерции в Украине, выделены тенденции его развития в условиях глобализации.

Ключевые слова: электронная коммерция, рынок электронной коммерции, информационные технологии, электронные операции, электронные деньги, мировой рынок электронного бизнеса.

The article is devoted to the study of the prerequisites and prospects of Ukraine's integration into the world market of e-commerce, which becomes of particular importance as an effective development direction of commercial activity with the use of the innovative information technologies that allow to rationalize business processes significantly. The advantages and disadvantages of organizing business in this way are analyzed. The peculiarities of e-commerce development in the countries of the world, its influence on functional interaction between participants of market relations are determined. It is proved that for Ukraine development of this market is an integral part of integration into the global economic space, creates the prerequisites for increasing the country's competitiveness on the world market of goods and services. The reasons which brake the development of e-commerce are determined, and the strategic guidelines for further expansion of the e-commerce market in Ukraine are substantiated, its development tendencies in the conditions of globalization are outlined.

Key words: e-commerce, e-commerce market, information technology, e-operations, e-money, e-business international market.

УДК 339:004.738.5

Засенко О.Ю.

здобувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування глобального економічного середовища характеризується закономірним розширенням торговельних та виробничо-комерційних зв'язків, фінансового та інноваційного співробітництва між його суб'єктами. Разом з тим, розвиток науки, техніки, технологій, глобальних інформаційних систем є підґрунтям для запровадження нових методів, способів, інструментів господарської взаємодії у різних сферах. У цьому зв'язку особливого значення набуває електронна комерція як ефективний напрям розвитку комерційної діяльності

з використанням новітніх інформаційних технологій, які дозволяють значно раціоналізувати ділові процеси. Її застосування збільшує оперативність отримання інформації при міжнародних операціях, скорочує цикл виробництва та продажів, знижує витрати, пов'язані з обміном інформацією, сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності суб'єктів ведення міжнародного бізнесу.

Обсяги операцій на ринках електронної комерції мають швидкі темпи зростання в країнах світового співтовариства. Для України розвиток цього ринку є невід'ємною складовою інтеграції у глобаль-

ний господарський простір, створює передумови для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку товарів та послуг. Зважаючи на це, особливої актуальності набувають питання ефективного здійснення електронних комерційних операцій, обґрунтування пріоритетних напрямів розширення використання зазначеного способу міжнародної торговельно-економічної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження особливостей здійснення міжнародних електронних операцій, пріоритетів розвитку світового ринку електронної комерції знайшло відображення в наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як: М. Возний, К. Гревліч, Д. Еймор, Д. Кір, Д. Козьє, Н. Меджибовська, В. Павлова, В. Плескач, А. Саммер, Т. Тардаскіна, Л. Фрід, Р. Царьов та ін.

Проте, недостатньо висвітленими залишаються питання передумов розвитку ринків електронної комерції країн світової спільноти, пріоритетів формування ринку електронної комерції в Україні та її інтеграції у світовий ринок електронної комерції.

Постановка завдання. Метою статті є визначення передумов розвитку електронної комерції в Україні та виокремлення перспективних напрямів розвитку електронних комерційних операцій з метою подальшої інтеграції у світовий ринок електронної комерції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Електронна комерція виступає важливою складовою розвитку глобального торговельно-фінансового простору. Вона передбачає використання таких форми операцій, за яких взаємодія сторін здійснюється електронним способом замість фізичного обміну або безпосереднього фізичного контакту, в результаті чого право власності або право користування товаром або послугою передається від однієї особи до іншої [9].

Розвиток електронної комерції в розвинених країнах характеризується інтенсифікацією он-лайн операцій, збільшенням кількості он-лайн покупок,

застосуванням суб'єктами господарювання нових технологій в управлінні та виробництві, модернізацією інформаційних технологій, вдосконаленням маркетингу продукції, розширенням використання електронних грошей та банківських карток при здійсненні розрахунків, збільшенням частки операцій, що здійснюються з використанням мобільних пристроїв. Цьому значною мірою сприяє можливість встановлення відносно низьких цін, зменшення витрат на організацію торговельних процесів. Проте, слід зауважити, що ефективність діяльності підприємств електронної комерції значною мірою залежить від рівня проникнення Інтернету, налагодженості процесу доставки, зручності пропонованих сервісів та ін. Найбільша частка продажів у світі, яка припадає на он-лайн операції, спостерігається в секторах медіа, спортивних товарів, електроніки, меблів, а також одягу, засобів особистого догляду, їжі, напоїв [10].

Система електронної комерції, поєднуючи в собі можливість як дистанційної оплати, так і дистанційної купівлі, набуває останнім часом все більшого поширення, особливо з розвитком Інтернету. За обсягом ринку електронної комерції світовими лідерами є Китай та США. Хоча дані країни характеризуються зростаючими обсягами електронних ринків, більш перспективним вважається китайський ринок. Зважаючи на це, в регіональному аспекті найбільш перспективним ринком є Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Обсяги ринків електронної комерції окремих країн світу в 2014 році представлені на рис. 1.

Найвищі показники проникнення Інтернету понад 80% є характерними для Нідерландів, Німеччини, Великобританії, Франції, саме тому ці країни характеризуються найвищим відсотком споживачів, що здійснюють операції з підприємствами електронної комерції [2]. Середня вартість однієї покупки в мережі залежить від рівня цін на товари та послуги, платоспроможності споживачів і тому є найвищою в розвинених країнах,



Рис. 1. Обсяги ринків електронної комерції окремих країн світу в 2014 році, млрд дол. [2]

зокрема, в США, Великобританії, Німеччині, Італії. Середня кількість здійснених покупок за рік становила 15,6 разів в США, 18 – у Великобританії, 18,1 – у Німеччині, 10,4 – в Італії. Разом з цим, варто відзначити, що темпи зростання Інтернет-торгівлі в країнах, що розвиваються, є вищими, ніж в розвинених країнах. Така тенденція пов'язана зі швидким розвитком економіки та роздрібною торгівлю. В країнах азіатського регіону стрімкі темпи розвитку он-лайн бізнесу пов'язані з тим, що велика кількість споживачів лише нещодавно отримали доступ до мережі, а відповідно активно почали здійснювати операції на ринку електронної комерції, хоча проникнення Інтернету становить лише близько 17% [2].

Серед основних тенденцій розвитку світового ринку електронної комерції варто виділити стрімке розширення мобільної електронної комерції, тобто здійснення розрахункових операцій з використанням мобільних пристроїв; використання новітніх технологій для реклами продукції в мережі; активний розвиток електронної комерції через соціальні мережі; постійне оновлення та розробка нових інформаційних технологій та комп'ютерної тех-

ніки, що сприяють спрощенню доступу до мережі користувачів, налагодженню їх тісної взаємодії; зацікавленість споживачів у товарах та послугах, виконаних на персональне замовлення.

Ринок електронної комерції в Україні знаходиться на етапі становлення, проте, характеризується стрімким зростанням он-лайн операцій у сфері торгівлі товарами та послугами. Он-лайн торгівля є одним з найбільш динамічних ринків і сегментом економіки, який продовжує зростати, незважаючи на кризові явища, коливання валютних курсів та інші проблеми, з якими Україна зіткнулася в останні роки. Система електронної комерції, поєднуючи в собі можливість як дистанційної оплати, так і дистанційної купівлі, набуває останнім часом все більшого поширення, особливо з розвитком Інтернету (рис. 2).

Таким чином, частка проникнення Інтернету за період 2010-2015 рр. збільшилася майже в 2,5 рази. Крім того, Україна характеризується швидкими темпами поширення мобільного Інтернету. У 2016 році 44% користувачів використовували мобільні пристрої для виходу в Інтернет. Завдяки цьому Україна випередила інші європей-

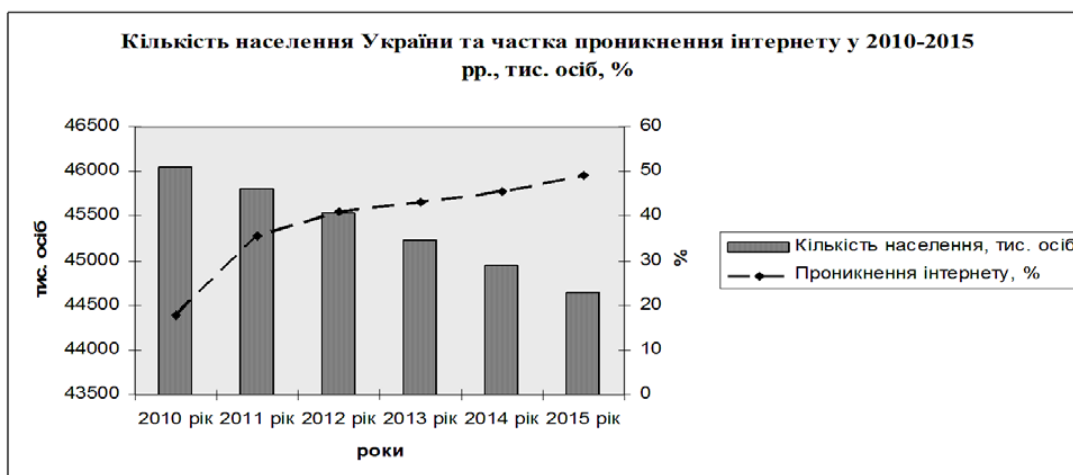


Рис. 2. Кількість населення України та частка проникнення Інтернету в 2010-2015 рр., тис. осіб, % [1, 4]

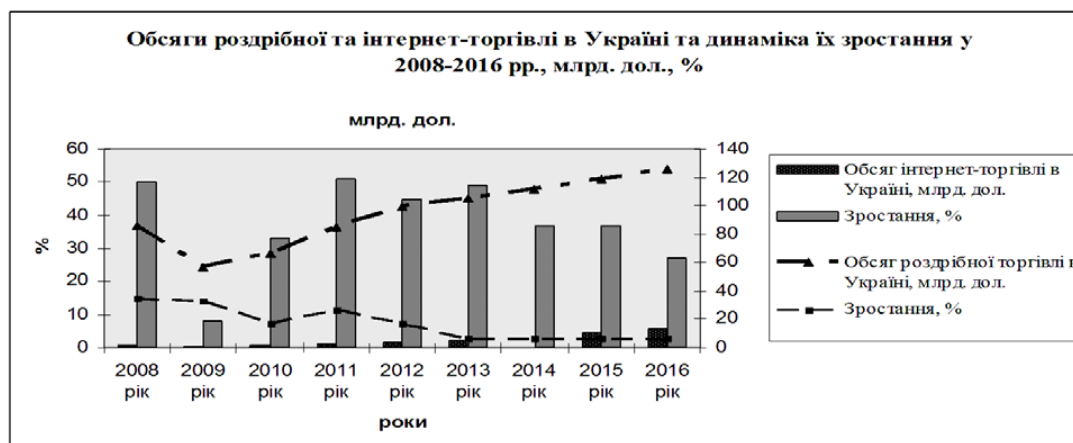


Рис. 3. Обсяги роздрібної та інтернет-торгівлі в Україні та динаміка їх зростання у 2008-2016 рр., млрд. дол., % [1, 3]

ські країни за таким показником, як темпи зростання продажів в Інтернет [6]. Варто відзначити, що в Україні близько 14% населення користуються послугами Інтернет-торгівлі, а в Німеччині та Великобританії частка Інтернет-покупців сягає 80%. Проте, темпи зростання Інтернет-торгівлі в Україні значно перевищують роздрібний сегмент, що свідчить про динамічне зростання вітчизняного ринку електронної комерції (рис. 3).

В Україні розвивається ринок товарів і послуг, для оплати яких електронна комерція є зручним платіжним інструментом [5]. Близько 67% українських інтернет-користувачів відвідують сайти, що працюють в сфері електронної комерції. Серед них пріоритетне значення мають OLX.ua (40,4% користувачів), Rozetka.com.ua (32,5%), Prom.ua (26,5%), Aliexpress.com (15,5%), Ria.com (12,4%). До п'ятірки найпопулярніших категорій товарів слід віднести одяг, взуття, аксесуари, дім і сад, краса і здоров'я, техніка і електроніка, подарунки, книги, хобі. Слід зауважити, що обсяги Інтернет-продажів мають стійку тенденцію до зростання (рис. 4).

Слід відзначити, що вітчизняні електронні магазини стикаються з рядом проблем, серед яких варто виділити недостатню розвиненість системи електронних платежів; відсутність практичних рекомендацій, пов'язаних із забезпеченням доцільного поєднання у використанні українських та зарубіжних платіжних систем; відсутність необхідної масштабної підтримки з боку держави в становленні сучасної інфраструктури систем електронної комерції; неможливість забезпечення досить високого рівня безпеки обміну даними між учасниками електронної торгівлі та ін.

Причини, які гальмують розвиток електронної комерції в Україні, слід вбачати в низькій платоспроможності населення, що не сприяє збільшенню користувачів мережі; недостатньому рівні розвитку телекомунікаційної інфраструктури, що не дозволяє надавати споживачам сучасні види послуг; значній різниці у рівні інформатизації великих міст та регіонів країни та ін. [7]. Важливим

позитивним кроком у напрямі розвитку ринку електронної комерції стало прийняття Закону України «Про електронну комерцію», який визначає організаційно-правові засади діяльності у сфері електронної комерції в Україні, встановлює порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем та визначає права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції, а також описує порядок укладання угод у цій сфері [8].

Суттєве значення для розвитку ринку електронної комерції має чітке визначення в Законі сутності понять електронна комерція, електронна торгівля. Так електронною комерцією вважаються відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру. У свою чергу, електронна торгівля визначена, як господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем. Відповідно до зазначеного закону суб'єктом електронної комерції є суб'єкт господарювання будь-якої організаційно-правової форми, що реалізує товари, виконує роботи, надає послуги з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, або особа, яка придбаває, замовляє, використовує зазначені товари, роботи, послуги шляхом вчинення електронного правочину. Варто зауважити, що в законі визначено також основні принципи правового регулювання у сфері електронної комерції, порядок укладення електронного договору, специфіка здійснення розрахунків у сфері електронної комерції, основи захисту персональних даних у сфері електронної комерції, особливості зберігання електронних документів [8].

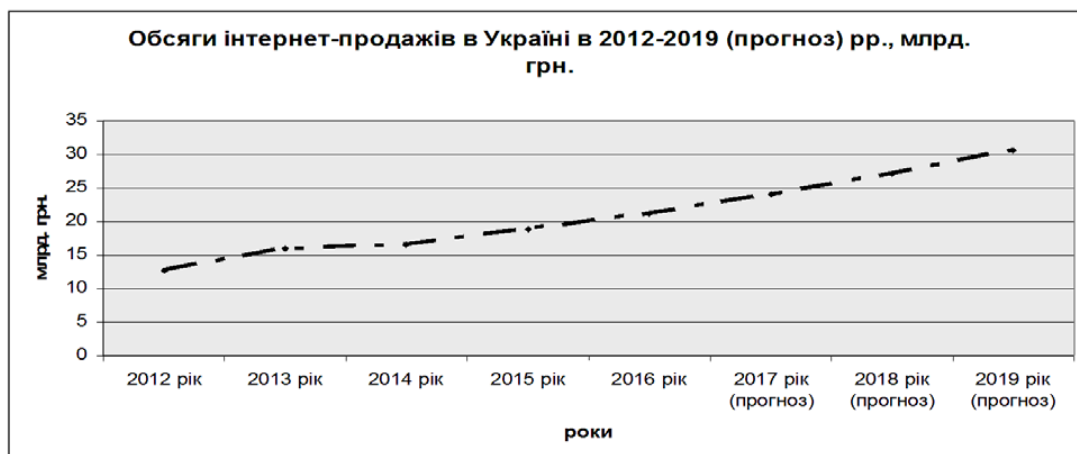


Рис. 4. Обсяги Інтернет-продажів в Україні в 2012-2019 рр. (прогноз), млрд грн. [1]

До основних напрямів стимулювання розвитку вітчизняного ринку електронної комерції варто віднести: узгодження правових норм укладення угод в електронному вигляді; забезпечення державного сприяння розвитку електронної комерції для усунення перешкод здійснення електронних операцій, недопущення будь-яких форм дискримінації, надання учасникам рівних прав на судовий захист; поширення інформації та набуття знань суб'єктами господарювання про можливості Інтернет-комерції та переваги для бізнесу при їх впровадженні; розбудова інфраструктури ринку електронної комерції.

Висновки з проведеного дослідження. Новітні технологи поступово трансформують основні принципи традиційної ринкової економіки у напрямі використання сучасних зручних підходів до здійснення міжнародних операцій. Важливого значення у розвитку глобального ринку набула міжнародна інформаційна мережа Інтернет. Це зумовило можливість використання нових способів ведення бізнесу, зокрема, у вигляді он-лайн операцій. В Україні електронна комерція відіграє важливу роль в розвитку комерційно-економічного простору, знижуючи витрати на здійснення окремих операцій та стимулюючи розширення бізнес-співробітництва. Подальший розвиток електронної комерції в Україні є ефективним способом виходу на світовий ринок для вітчизняних підприємств та підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронна комерція в Україні 2016: цифри і факти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://webexpert.com.ua/ua/elektronna-komertsiya-v-ukrayini-2016>
2. E-Commerce Europe. European B2C E-commerce Report 2014 [Electronic resource]. Available at: <http://www.ecommerce-europe.eu/facts-figures>
3. Інтернет-дослідження: компанія Gemius Ukraine // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gemius.com.ua>
4. Исследование рынка электронной коммерции в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2013/04/11/120835>
5. Меджибовська Н. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні / Н. Меджибовська // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 36-41.
6. Офіційний сайт Асоціації Учасників Електронного Бізнесу України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uelbu.org/>
7. Павлова В. А. О проблемах развития онлайн-торговли в Украине / В. А. Павлова // Економічний нобелевський вісник. – 2014. – № 1(7) – С. 349-354.
8. Про електронну комерцію: Закон України № 675-VIII від 3 вересня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
9. Summer A. E-Commerce / A. Summer, Gr. Dunkan. – NYH Publishing. – 1999. – 263 p.
10. Чучко Н. О. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин / Н. О. Чучко, Г. М. Лозікова // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 153-158.

МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ

METHOD FOR FORECASTING INTERNATIONAL ECONOMIC PROCESSES IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY INITIAL DATA

В статье рассмотрены вопросы прогнозирования международных экономических процессов в условиях неопределенности исходных данных. Проведенный обзор и анализ методов краткосрочного прогнозирования международных показателей показал, что модель простого экспоненциального сглаживания является наиболее адекватной для решения задач прогнозирования международных процессов. Для метода экспоненциального сглаживания основным и наиболее трудоемким этапом построения прогноза является выбор параметра сглаживания. Для решения этой проблемы был предложен адаптивный метод поиска параметра сглаживания на основе ретроспективного анализа исходных данных путем решения обратной задачи прогнозирования. Определены основные ограничения, преимущества и недостатки при использовании интервальной модели экспоненциального сглаживания. Разработана система оценки качества прогноза.

Ключевые слова: прогноз, адаптация, международные процессы, интервальная модель экспоненциального сглаживания, метод.

У статті розглянуті питання прогнозування міжнародних економічних процесів в умовах невизначеності вихідних даних. Проведений огляд і аналіз методів короткострокового прогнозування міжнародних показників показав, що модель простого експоненціального згладжування є найбільш адекватною для вирішення завдань прогнозування міжнародних процесів. Для методу експоненціального згладжування

основним і найбільш важким етапом побудови прогнозу є вибір параметра згладжування. Для вирішення цієї проблеми було запропоновано адаптивний метод пошуку параметра згладжування на основі ретроспективного аналізу вихідних даних шляхом розв'язання оберненої задачі прогнозування. Визначено основні обмеження, переваги та недоліки при використанні інтервальної моделі експоненціального згладжування. Розроблено систему оцінки якості прогнозу.

Ключові слова: прогноз, адаптація, міжнародні процеси, інтервальна модель експоненціального згладжування, метод.

In the article considered questions of forecasting of the international economic processes in the conditions of uncertainty of the initial data. The review and analysis of methods for short-term forecasting of international indicators showed that the simple exponential smoothing model is the most adequate for solving problems of forecasting international processes. For the method of exponential smoothing, the main and most difficult stage in constructing a prediction is the choice of the smoothing parameter. To solve this problem, we proposed an adaptive method for finding the smoothing parameter based on a retrospective analysis of the original data by solving the inverse prediction problem. Determined the main limitations, advantages and disadvantages using the interval model of exponential smoothing. A system for estimating the quality of the forecast has been developed.

Key words: forecast, adaptation, international processes, interval model of exponential smoothing, method.

УДК 339.9:330.4

Ревенко Д.С.

к.э.н., доцент кафедры экономики и маркетинга
Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»

Лыба В.А.

к.э.н., старший преподаватель кафедры экономики и маркетинга
Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»

Ткачук В.В.

соискатель кафедры экономики и маркетинга
Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт»

Постановка проблемы. На современном этапе развития мировой экономики прогнозирование тенденций развития международных экономических процессов представляет собой трудоемкую задачу. При этом рассматривая долгосрочное прогнозирование в международной практике необходимо уделять внимание наиболее важным факторам мирового развития.

В современных кризисных условиях повышение качества и точности прогнозов позволяет влиять на развитие экономики и внедрять мероприятия, которые являются наиболее эффективными. На качество прогноза также оказывают влияние существующие сдвиги в экономике, которые связаны с масштабными явлениями в экономике. Особое влияние на качество долгосрочного прогноза оказывает стремительное усиление неопределенности развития. Неопределенность развития представляет собой нечеткость видения будущих сценариев развития международных рынков. Разрабатываемые долгосрочные про-

гнозы определяются рядом факторов на глобальном и национальном уровне. Глобальный уровень предполагает темпы выхода экономики из кризисного состояния, национальный уровень включает способность адаптации экономики к новой ситуации на внешних рынках [1]. Прогноз должен преследовать две основные цели: определение возможного состояния экономики и будущих путей развития, а также корректировку макроэкономических показателей социально-экономического развития для адаптации к возможной неблагоприятной ситуации.

Анализ последних исследований и публикаций. В научной литературе различают пять направлений исследования и прогнозирования развития мирохозяйственных взаимоотношений: человеческий потенциал, экономика, экология, финансы, управление. Существующие виды деятельности общества относятся к тому или иному представленному направлению [2]. Рассматривая анализ экономических процессов в мировой экономике,

в классические периоды развития экономики применялся равновесный анализ, а в период переходного развития преобладал динамический подход. Впервые вопросы прогнозирования динамики глобальных процессов было освещено в работах Дж. Форрестера, которые получили дальнейшее развитие. Среди отечественных и зарубежных ученых данная проблема рассматривалась в трудах таких ученых, как: Ю. Архангельский, Н. Кизим, Л. Клебанова, Л. Сергеева, А. Бакурова, В. Беседин, В. Геец, А. Емельянов, И. Крючкова, И. Манцуров, М. Скрипниченко, и многих других.

Постановка задания. Формирование метода прогнозирования международных экономических процессов в условиях неопределенности исходных данных.

Изложение основного материала. Основным условием обеспечения реальности прогнозов достигается обоснованностью методического подхода к составлению прогноза, учета важнейших факторов и уровнем квалификации разработчиков прогнозов. В качестве основных методов построения прогнозов применяются методы регрессии, интерполяции, экстраполяции, корреляции, генерации и другие, основанные на экономико-математическом аппарате, которые обеспечивают точность, достоверность и быстроту получения прогнозов [3].

Сегодня большинство прогнозов развития мирохозяйственных взаимоотношений основаны на методах экстраполяции, которые предполагают, что в будущем на развитие явлений будут влиять те же факторы что и на начальном этапе.

Мировые процессы характеризуются постоянной изменчивостью, и в будущем эти изменения будут нарастать. В настоящее время формализация мировых процессов основана преимущественно на использовании точных данных. Однако, методы, основанные на определенности, оказываются неэффективными, потому что действительность не соответствует классической схеме. Применение вероятностных методов ограничено. Неадекватность получаемых прогнозных решений приводит к разработке новых методов прогнозирования. Естественно, что основой их должен быть классический инструментарий. Следовательно, становится необходимым использовать в классических прогнозных моделях новый математический аппарат, учитывающий ретроспективную неопределенность в данных. Эффективным методом в решении подобных задач является использование аппарата интервального анализа, а именно представление переменных прогнозных модели в виде интервальных чисел.

Проведенный обзор и анализ методов краткосрочного прогнозирования международных показателей показал, что модель простого экспоненциального сглаживания является наиболее

адекватной для решения задач прогнозирования международных процессов.

Используем основную теорему интервального анализа [4, с. 30], которая гласит, что если $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ – рациональная функция вещественных аргументов x_1, x_2, \dots, x_n и для нее определен результат $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ подстановки вместо аргументов интервалов их измерений $[x_1], [x_2], \dots, [x_n] \in$ множеству всех правильных интервалов I/R и выполняются все действия над ними по правилам интервальной арифметики:

– сложение

$$[x] + [y] = [\underline{x} + \underline{y}, \overline{x} + \overline{y}], \quad (1)$$

– вычитание

$$[x] - [y] = [\underline{x} - \overline{y}, \overline{x} - \underline{y}], \quad (2)$$

– умножение

$$[x] \cdot [y] = [\min\{\underline{x}\underline{y}, \underline{x}\overline{y}, \overline{x}\underline{y}, \overline{x}\overline{y}\}, \max\{\underline{x}\underline{y}, \underline{x}\overline{y}, \overline{x}\underline{y}, \overline{x}\overline{y}\}], \quad (3)$$

– умножение на константу

$$c \cdot [x] = \begin{cases} [c\underline{x}, c\overline{x}] & \text{если } c \geq 0, \\ [c\overline{x}, c\underline{x}] & \text{если } c < 0, \end{cases} \quad c \in \mathbf{R}. \quad (4)$$

– деление

$$[x] / [y] = [x] \cdot [1 / \overline{y}, 1 / \underline{y}], \quad 0 \notin [y]. \quad (5)$$

Тогда

$$\{f(x_1, x_2, \dots, x_n) \mid x_1 \in [x_1], \dots, x_n \in [x_n]\} \subseteq [f]([x_1], [x_2], \dots, [x_n]), \quad (6)$$

т.е. $[f]([x_1], [x_2], \dots, [x_n])$ содержит множество значений функции $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ на $([x_1], [x_2], \dots, [x_n])$.

Модель простого экспоненциального сглаживания при разложении будет иметь вид:

$$F_t = \alpha A_{t-1} + \alpha(1 - \alpha)A_{t-2} + \alpha(1 - \alpha)^2 A_{t-3} + \dots + \alpha(1 - \alpha)^n A_{t-n}. \quad (7)$$

Следовательно,

$$F_t = \alpha A_{t-1} + \sum_{i=1}^{t-2} \alpha(1 - \alpha)^i A_{t-(i+1)}, \quad (8)$$

где F_t – новый прогноз;

F_{t-1} – прошлый прогноз;

A_{t-1} – текущий показатель прошлого периода;

α – константа сглаживания ($0 < \alpha < 1$);

t – количество рассматриваемых периодов.

Заменяем все переменные модели (8) интервальными числами вида $[A_i] = [\underline{A}_i, \overline{A}_i]$, где $\underline{A}_i < A_i < \overline{A}_i$, ($i = 1, \dots, t$). Получаем интервальную модель экспоненциального сглаживания

$$[F_t, \overline{F}_t] = \alpha \cdot [\underline{A}_{t-1}, \overline{A}_{t-1}] + \sum_{i=1}^{t-2} \alpha(1 - \alpha)^i [\underline{A}_{t-(i+1)}, \overline{A}_{t-(i+1)}], \quad (9)$$

где $[F_t, \overline{F}_t]$ – интервальное прогнозное значение показателя;

$[\underline{A}_{t-1}, \overline{A}_{t-1}]$ – текущий интервальный показатель прошлого периода;

α – параметр сглаживания ($0 < \alpha < 1$);

t – количество рассматриваемых периодов.

Следует заметить, что использование разработанной модели (9) усложнено из-за «унаследования» свойств структурных элементов модели – алгебраических свойств классической интервальной арифметики и специфики использования модели простого экспоненциального сглаживания.

Для поиска параметра сглаживания разработан адаптивный метод на основе ретроспективного анализа исходных данных путем решения обратной задачи прогнозирования [15], который был модифицирован для интервальной модели экспоненциального сглаживания. Суть этого метода состоит в оценивании параметров сглаживания для известных данных динамического интервального ряда $[A_t]$ (т.е. ретроспективное решение обратной задачи), после чего – в решении прямой задачи – нахождении прогнозного значения параметра α в прогнозируемый момент F_t на основе сплайн-аппроксимации. Этот метод позволяет повышать качество прогноза за счет адаптации прогнозной модели к реалиям экономического процесса.

Ретроспективный метод поиска параметра сглаживания предусматривает выполнение последовательных действий:

Шаг 1. Задаем динамический интервальный ряд $[A_t]$ и глубину ретроспективного анализа.

Шаг 2. Определяем параметр сглаживания для прогноза на предыдущий период $(t-1)$ путем решения полиномиального уравнения относительно α_{t-1} :

$$\begin{aligned} [\underline{A}_{t-1}, \overline{A}_{t-1}] &= \alpha_{t-1} [\underline{A}_{t-2}, \overline{A}_{t-2}] + \\ &+ \sum_{i=1}^{t-2} \alpha_{t-1} \cdot (1 - \alpha_{t-1})^i \cdot [\underline{A}_{t-(i+1)}, \overline{A}_{t-(i+2)}], \end{aligned} \quad (16)$$

где $[\underline{A}_{t-1}, \overline{A}_{t-1}]$ – реальное значение параметра в момент времени $t-1$; n – длительность временного ряда. Если уравнение имеет вещественные корни на интервале $\alpha \in [0, 1]$, то это значит, что найденное значение α_{t-1} позволило бы получить совершенно точный прогноз на момент времени $t-1$. В качестве метода поиска корней полиномиального уравнения, заданного интервальными коэффициентами, можно использовать интервальный метод Ньютона [16, 17].

Шаг 3. Последовательно повторяя первый этап по всей или части временной серии, получаем ряд полиномиальных уравнений с интервальными коэффициентами:

$$\begin{aligned} [\underline{A}_{t-n+1}, \overline{A}_{t-n+1}] &= \alpha_{t-n+1} \cdot [\underline{A}_{t-n}, \overline{A}_{t-n}], \\ &\dots\dots\dots, \\ + [\underline{A}_{t-2}, \overline{A}_{t-2}] &= \alpha_{t-2} \cdot [\underline{A}_{t-3}, \overline{A}_{t-3}] + \\ + \sum_{i=1}^{t-3} \alpha_{t-2} \cdot (1 - \alpha_{t-2})^i \cdot [\underline{A}_{t-(i+3)}, \overline{A}_{t-(i+3)}], \end{aligned} \quad (17)$$

$$\begin{aligned} [\underline{A}_{t-1}, \overline{A}_{t-1}] &= \alpha_{t-1} \cdot [\underline{A}_{t-2}, \overline{A}_{t-2}] + \\ + \sum_{i=1}^{t-2} \alpha_{t-1} \cdot (1 - \alpha_{t-1})^i \cdot [\underline{A}_{t-(i+1)}, \overline{A}_{t-(i+2)}]. \end{aligned}$$

Таким образом, имеем последовательность значений α для всех моментов временной серии, кроме первого:

$$\{\alpha\} = \{\alpha_{t-1}, \alpha_{t-2}, \alpha_{t-3}, \dots, \alpha_{t-n+1}\}. \quad (18)$$

Шаг 4. Экстраполируем полученную тенденцию (18) на момент времени t для получения прогнозного значения α_t .

Как было отмечено ранее, основными проблемами использования интервальной модели экспоненциального сглаживания со стороны элемента – интервального анализа – являются алгебраические свойства классической интервальной арифметики:

1. Ассоциативность и коммутативность.
2. Если один из операндов является невырожденным интервалом, то и результат арифметической операции – также невырожденный интервал.
3. Субдистрибутивность.
4. Монотонность по включению [4, с. 43-44].

Использование интервальной модели экспоненциального сглаживания имеет свои ограничения, преимущества и недостатки.

Ограничения интервальной модели экспоненциального сглаживания:

- минимальное количество уровней должно быть не менее четырех;
- возможность прогнозирования только рядов без пропусков данных;
- прогнозирование процессов с равными интервалами времени;
- модель дает лучший прогнозный результат при прогнозировании инерционных процессов.

Преимущества разработанной интервальной модели экспоненциального сглаживания:

1. Модель дает возможность проводить прогнозирование не только интервальных динамических рядов, но и классических рядов с включениями интервальных данных, тогда уровни рядов – классические вещественные числа – заменяются вырожденными интервалами (интервалами с нулевой шириной).

2. Интервальность переменных модели экспоненциального сглаживания позволяет описать достаточно широкий круг задач с ретроспективной неопределенностью.

3. Метод достаточно прост и удобен в использовании и реализации по сравнению с другими методами прогнозирования.

4. Метод обеспечивает быстрое реагирование прогноза на все события, происходящие на протяжении определенного периода, что позволяет построить так называемую «адаптивную прогнозную модель».

5. Для построения прогноза на основе экспоненциального сглаживания необходимо задать только лишь начальную оценку прогноза, после чего можно прогнозировать при поступлении данных без необходимости заново строить процедуру вычисления прогноза.

6. В экспоненциальном сглаживании значения весов убывают со временем. Поэтому здесь нет точки, на которой веса обрываются, т.е. зануляются.

7. При увеличении α значения экспоненциальной средней будут близкими к значениям уровней и хорошо реагировать на изменения в уровнях, что является достаточно эффективным инструментом при прогнозировании макроэкономических процессов.

8. Ретроспективный метод поиска параметра сглаживания дает возможность получать параметр модели таким образом, чтобы уменьшить автокорреляцию в остатках.

К недостатку интервальной модели экспоненциального сглаживания необходимо отнести экспоненциальное возрастание границ результирующего интервала при умножении или делении интервала на интервал.

В связи с тем, что разработанная модель экспоненциального сглаживания обладает рядом ограничений, они усложняют ее использование на практике. Реализация любой создаваемой модели предполагает разработку систематизированной совокупности шагов, действий, которые необходимо предпринять, чтобы использовать на практике разработанную модель. Следовательно, в данной статье решена задача разработки метода комплексной идентификации и прогнозирования структурных компонент интервальных динамических рядов на основе интервальной модели экспоненциального сглаживания.

В большинстве временные ряды макроэкономических процессов имеют систематические (регулярные) составляющие: тренд – основную тенденцию (T_t); циклические и сезонные колебания (S_t); нерегулярную компоненту (случайная или остаточная компонента, одноразовое воздействие, аномальный уровень) e_t .

В общем виде временной ряд y_t можно представить

$$y_t = f(T_t, S_t) + e_t. \quad (19)$$

Большинство интервальных макроэкономических процессов $[y_t]$ можно представить в аддитивной форме

$$[y_t] = [T_t] + [S_t] + [e_t], \quad (20)$$

где $[T_t]$, $[S_t]$, $[e_t]$ – интервальное представление тренда, циклической и нерегулярной компонент соответственно.

В связи с тем, что модель экспоненциального сглаживания показывает лучший прогнозный результат при прогнозировании слабостационарных и инерционных процессов, а также учитывая тот факт, что большинство мировых процессов обладают системными составляющими, возникает необходимость заложить процедуры идентификации и прогнозирования системных составляющих интервальных динамических рядов в разрабаты-

ваемый метод, что и было реализовано в описанной ниже последовательности этапов метода комплексной идентификации и прогнозирования структурных компонент интервальных динамических рядов.

Разработанный метод состоит из 10 последовательных этапов, которые приведены ниже.

Этап 1. Формулировка целей и задач прогнозирования. На подготовительном этапе проводится краткое описание прогнозируемого процесса, выявляются факторы, которые сгенерировали неопределенность в исходных данных. Дается формулировка целей и задач исследования, выдвигается гипотеза о виде конечного результата прогнозирования.

Этап 2. Организация работ по проведению процесса прогнозирования. Организация работ по прогнозированию представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на создание условий для прогнозирования с целью подготовки информации для принятия оперативных и стратегических решений. В рамках этого этапа необходимо решить следующий перечень задач: собрать и систематизировать необходимую информацию для прогнозирования, при необходимости подготовить специалистов, владеющих основными приемами и методами прогнозирования.

Этап 3. Сбор и подготовка исходных данных для проведения прогнозирования. На этом этапе проведения исследования формируется и подготавливается исходный интервальный ретроспективный ряд $[x_1], [x_2], [x_3], \dots, [x_n]$ для проведения прогнозирования.

Этап 4. Статистическая обработка исходных количественных данных, анализ и формулировка предварительных выводов. В рамках этого этапа, с целью анализа динамики и вариабельности прогнозируемого ряда, а также получения дополнительной информации об исследуемом процессе, проводится предпрогнозный анализ динамического интервального ряда.

Этап 5. Комплексная идентификация и элиминирование системных компонент интервального динамического ряда. В связи с тем, что большинство макроэкономических процессов имеют системные компоненты – тенденцию среднего уровня и циклические составляющие, – то они, по существу, нестационарные, а модель экспоненциального сглаживания показывает наиболее лучшие результаты при прогнозировании слабостационарных рядов. Для получения стационарного ряда необходимо преобразовать ряд в центрированный (процесс остается в равновесии относительно постоянного среднего уровня) путем вычитания функции тренда и циклической компоненты (элиминирование процесса).

В качестве метода преобразования интервальных оценок уровней в точечные с целью иденти-

фикации тренда и циклической составляющей используем метод «центра неопределенности» [18], т.е. преобразование исходного интервального ряда $[x_2], [x_3], \dots, [x_n]$ в ряд, состоящий из уровней средних величин $mid[x_1], mid[x_2], \dots, mid[x_n]$.

Для идентификации и элиминирования системных компонент проводится последовательность следующих итераций:

1. Проверка ряда $mid[x_1], mid[x_2], \dots, mid[x_n]$ на наличие тренда. В качестве метода определения наличия тренда в ряду могут быть использованы методы: Фостера – Стьюарта [20, с. 19] или метод сравнения средних [20, с. 27]. Если подтверждается гипотеза о наличии тренда, то проводится подбор вида тренда, если подтверждается нулевая гипотеза, то переходят к шагу 6.

2. Подбор вида тренда. На практике для определения вида тренда чаще всего используют метод характеристик [20, с. 67], при котором ряд $mid[x_1], mid[x_2], \dots, mid[x_n]$ необходимо сгладить к усредненным значениям с помощью различных скользящих средних. Усреднение проводится с целью уменьшения влияния помех $mid[\varepsilon_n]$ и циклической компоненты.

3. Оценка параметров трендовой модели. Для определения параметров трендовой модели используем метод наименьших квадратов (МНК). После получения параметров трендовую модель $f(\bar{x}_i)$ проверяют на адекватность, рассчитывают коэффициент детерминации, среднюю ошибку аппроксимации, проверяют на статистическую значимость ее параметров.

4. Элиминирование функции тренда из исходного ряда $mid[x_1], mid[x_2], \dots, mid[x_n]$ и получение ряда $mid[x'_1], mid[x'_2], \dots, mid[x'_n]$.

5. Определение циклической (сезонной) компоненты в ряду $mid[x'_1], mid[x'_2], \dots, mid[x'_n]$. Если в ряду $mid[x'_1], mid[x'_2], \dots, mid[x'_n]$ имеется не менее двух периодических повторений M («циклических волн»), то можно определить I_{SM} поправочных членов [21, с. 94] (индексы сезонности), где S – количество уровней в ряду повторений M . Тогда поправочный показатель для ряда без тренда рассчитываем так:

$$I_{SM} = \frac{mid[x_i]}{A_v} \cdot 100\% . \quad (20)$$

Если имеется тренд-сезонный ряд, то среднюю интервального ряда A_v необходимо заменить на трендовый теоретический ряд \bar{x}_i :

$$I_s = \frac{mid[x_i]}{\bar{x}_i} \cdot 100\% . \quad (21)$$

После строится матрица поправочных коэффициентов:

$$\begin{pmatrix} I_{S11} & I_{S12} & \dots & I_{S1n} \\ I_{S21} & I_{S22} & \dots & I_{S2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ I_{Sn1} & I_{Sn2} & \dots & I_{SnM} \end{pmatrix} , \quad (22)$$

где n – длина систематического периода (неделя, месяц, квартал, год) с циклической компонентой;

M – количество равных разбиений исходного ряда (циклических волн).

Следовательно, среднеарифметические значения столбцов матрицы (22) будут корректными поправочными членами (индексами сезонности) I'_{SM} .

6. Элиминирование поправочных членов I'_{SM} из ряда $mid[x'_1], mid[x'_2], \dots, mid[x'_n]$. После исследования ряда на наличие циклической компоненты и определения ее параметров I'_{SM} необходимо элиминировать их из ряда $mid[x'_1], mid[x'_2], \dots, mid[x'_n]$, после чего получаем ряд нерегулярных компонент $mid[\varepsilon'_1], mid[\varepsilon'_2], \dots, mid[\varepsilon'_n]$.

7. Проверка корреляции остатков. Проверка проводится по критерию Дарбина-Уотсона [12, с. 179]. В случае существования серийной корреляции между ошибками $mid[\varepsilon_n]$ и $mid[\varepsilon_{n+k}]$ (гипотеза о стационарности процесса отвергается) переходят к шагу 2, повторяя итерации до пункта 4, пока гипотеза о стационарности процесса по критерию Дарбина – Уотсона не подтвердится, после чего необходимо элиминировать тренд из исходного ряда $mid[x_1], mid[x_2], \dots, mid[x_n]$.

8. Выделение ряда нерегулярных компонент $mid[\varepsilon'_1], mid[\varepsilon'_2], \dots, mid[\varepsilon'_n]$ из границ интервалов ряда $[x_1], [x_2], \dots, [x_n]$ и получение ряда интервальных оценок нерегулярной компоненты $[\varepsilon_1], [\varepsilon_2], \dots, [\varepsilon_n]$.

Этап 6. Прогнозирование ряда $[\varepsilon_1], [\varepsilon_2], \dots, [\varepsilon_n]$, полученного на основе элиминирования тренда и циклической составляющей, при помощи интервальной модели экспоненциального сглаживания (9). Для прогнозирования ряда $[\varepsilon_1], [\varepsilon_2], \dots, [\varepsilon_n]$ на основе интервальной модели экспоненциального сглаживания используется следующий алгоритм действий:

1. Определение начального условия A_0 (10-11).

2. Определение параметра сглаживания α на основе ретроспективного анализа исходных данных путем решения обратной задачи прогнозирования, решение полиномиального уравнения, заданного интервальными переменными на основе модифицированного интервального метода Ньютона (16) – (18) и экстраполяция тенденции на момент времени t . В случае, если $\alpha \notin [0, 1]$, используется соотношение Брауна (12).

3. Сглаживание ряда $[\varepsilon_1], [\varepsilon_2], \dots, [\varepsilon_n]$ и прогнозирование на шаг вперед с целью получения прогнозного интервала $[\bar{\varepsilon}]$.

Этап 7. Прогнозирование системных компонент на шаг вперед и получение теоретического интервального ряда $[\bar{x}_1], [\bar{x}_2], \dots, [\bar{x}_n]$ путем добавления функции тренда и циклической компоненты. Прогнозирование на основании функции тренда $f(\bar{x}_i)$ на шаг перед с учетом поправочных членов I'_{SM} и суммирование с интервальным прогнозом $[\bar{\varepsilon}]$. Получение теоретического ряда $[\bar{x}_1], [\bar{x}_2], \dots, [\bar{x}_n]$.

Этап 8. Оценка качества интервального прогноза. О точности прогноза принято судить по размеру ошибки прогноза – разнице между прогнозными и фактическими значениями исследуемого показателя. Для интервального случая базовым элементом расчета расхождения между исходным интервальным и теоретическим интервальным рядами является показатель расстояния между интервалами $[x]$ и $[\bar{x}]$ [22]:

$$\text{dist}([x], [\bar{x}]) = \max \{ |x - \bar{x}|, |\bar{x} - \bar{x}| \}, \quad (23)$$

где $[\bar{x}]$ – интервальный теоретический ряд, полученный на основе метода комплексной идентификации и прогнозирования структурных компонент интервальных динамических рядов.

На основании показателя (23) разработаны следующие оценки качества прогноза:

1. Один из аналитических показателей, оценивающих расхождения между прогнозным и фактическим интервалами, – абсолютная мера схождения интервалов

$$L = \sqrt{(A_t - F_t^T)^2 + (\bar{A}_t - \bar{F}_t^T)^2}, \quad (24)$$

где A_t и \bar{A}_t – нижняя и верхняя границы исходного интервального ряда;

F_t^T и \bar{F}_t^T – верхняя и нижняя границы теоретического интервального ряда.

2. Показатель, оценивающий среднее расхождение между исходным и теоретическим интервальными рядами:

$$ML = \sqrt{\frac{\sum_{t=n-m+1}^n (A_t - F_t^T)^2 + (\bar{A}_t - \bar{F}_t^T)^2}{m}}, \quad (25)$$

где m – количество шагов аппроксимации.

3. Относительный показатель средней меры схождения интервалов:

$$RML = \sqrt{\frac{100}{m} \sum_{t=n-m+1}^n \frac{(A_t - F_t^T)^2 + (\bar{A}_t - \bar{F}_t^T)^2}{(\bar{A}_t - A_t)}}. \quad (26)$$

Чем меньше значение описанных выше показателей, тем выше качество ретропрогноза.

На основании последнего критерия можно прийти к заключению относительно общего уровня модели путем сравнения (табл. 1).

Таблица 1

Шкала для оценки качества прогноза

Уровень RML	Точность прогноза
Менее 10%	Высокая
10-20%	Хорошая
20-40%	Удовлетворительная
40-50%	Плохая
Более 50%	Неудовлетворительная

Этап 9. Визуализация ретроспективного ряда и результата прогнозирования. Представить динамический интервальный ряд можно в виде интервальной диаграммы.

Этап 10. Обработка результатов прогнозирования, формирование выводов. На заключительном этапе перед исследователем ставится задача о формировании выводов и рекомендаций по исследованию. На данном этапе дается численное значение результатам прогнозирования. Выделяются и указываются важные моменты в исследовании. Все результаты исследования должны быть сведены в прогнозный отчет.

Результат метода – прогнозный интервал $[\bar{x}_t]$ – может трактоваться двояко, в соответствии с двойным пониманием самих интервалов. С одной стороны, интервал $[\bar{x}_t]$ может представлять собой множество всех вещественных чисел от \bar{x}_t до \bar{x}_t (\forall -тип неопределенности), а с другой – быть лишь указателем границ для какого-то хотя бы одного значения между \bar{x}_t и \bar{x}_t (\exists -тип неопределенности) [23, с. 53].

Выводы из проведенного исследования. В современном обществе в условиях глобальной конкуренции воздействие прогнозирования становится все более значимым и требует дальнейшего развития. Сегодня любому обществу необходимо представление и определение границ эффективного поиска места страны в мире. Определение взаимозависимости динамики экономики и цикличности экономических процессов адекватно проводить на основании макроэкономических показателей, которые отображают все сферы экономики.

В результате проведенного исследования модифицирован метод экспоненциального сглаживания, который состоит из 10 последовательных этапов, и на основе мониторинга ретроспективного ряда позволяет осуществить прогнозирование и определять будущее состояние международных процессов, сформировать выводы и рекомендаций.

Мониторинг и прогнозирование мирохозяйственных тенденций имеет явное практическое значение, результаты которых могут быть основой выявления наиболее весомых факторов роста и формирования стратегических направлений развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Будущее России: макроэкономические сценарии в глобальном контексте / Е.А. Абрамова, А.Ю. Апокин, Д.Р. Белоусов, К.В. Михайленко, Е.А. Пенухина, А.С. Фролов / Форсайт, 2013. – № 2, Т. 7. – С. 6-25.
2. Самаруха А.В. Международные отношения и внешнеэкономическая деятельность в системе долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития региона / А.В. Самаруха // Известия ИГЭА. – 2008, № 1. – С/ 47-52.
3. Кузовин А.И. Современная методика долгосрочного прогноза мировых цен на нефть / А.И. Кузовин, П.П. Лабзунов, В.И. Степачев // Проблемы ТЭК. – 2009. – № 1. – С. 32-40.

4. Шарый С.П. Алгебраический подход к анализу линейных статистических систем с интервальной неопределенностью / С.П. Шарый // Известия Академии Наук. Теория и системы управления. – М., 1997. – № 3. – С. 51 – 61.
5. Льюис К.Д. Методы прогнозирования экономических показателей: пер. с англ. / К.Д. Льюис. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 133 с.
6. Федосеев В.В. Экономико-математические методы и прикладные модели / В.В. Федосеев. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 391 с.
7. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели: монография / А.А. Френкель. – М.: Экономика, 2007. – 221 с.
8. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник / В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін. – 2-е вид., виправл. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 396 с.
9. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов / Ю.П. Лукашин. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
10. Таха Х.А. Введение в исследование операций / Х.А. Таха. – М.: Вильямс, 2001. – 912 с.
11. Ханк Д.Э. Бизнес-прогнозирование: науч. издание / Д.Э. Ханк, Д.У. Уичерн, А.Дж. Райтс. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. – 656 с.
12. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 378 с.
13. Грабовецький Є.Б. Економічне прогнозування і планування: навч. посіб. / Є.Б. Грабовецький. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
14. Branson W. Macroeconomic Theory and Policy / W. Branson, – New York: Harper & Row, 1989. – 656 p.
15. Вартанян В.М. Інформатизація економіки і управління: комп'ютерні інформаційні системи / В.М. Вартанян, Л.О. Філіповська. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2008. – 184 с.
16. Добронеец Б.С. Интервальная математика: учеб. пособие / Б.С. Добронеец. – Красноярск: Краснояр. гос. ун-т, 2004. – 216 с.
17. Калмыков С.А. Методы интервального анализа / С.А. Калмыков, Ю.И. Шокин, З.Х. Юлдашев. – Новосибирск: Наука, 1986. – 224 с.
18. Белов В.М. Теоретические и прикладные аспекты метода центра неопределенности / В.М. Белова, В.А. Сухарев, Ф.Г. Унгер. – Новосибирск: Наука. СИФ РАН, 1995. – 144 с.
19. Иванов В.В. Анализ временных рядов и прогнозирование экономических показателей / В.В. Иванов. – Х.: ХНУ, 1999. – 228 с.
20. Вартанян В.М. Обзор и анализ методов прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными / В.М. Вартанян, Д.С. Ревенко // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии: сб. науч. тр. Нац. аэрокосм. ун-та им. Н.Е. Жуковского «ХАИ». – Вып. 41. – Х., 2009. – С. 177-182.
21. Грешилов А.А. Математические методы построения прогнозов: науч. изд. / А.А. Грешилов, В.А. Стакун, А.А. Стакун. – М.: Радио и связь, 1997. – 112 с.
22. Параметрический синтез модели экспоненциального сглаживания для статистических рядов интервальных данных / В.М. Вартанян, Ю.А. Романенков, В.Ю. Кашеева, Д.С. Ревенко // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии: сб. науч. тр. Нац. аэрокосм. ун-та им. Н.Е. Жуковского «ХАИ». – Вып. 44. – Х., 2009. – С. 232-240.
23. Швиндина А.А. Адаптация организационных структур управления к современным рыночным изменениям / А.А. Швиндина // Вестник СумГУ. Сер. Экономика. – Сумы, 2008. – № 1. – С. 20-25.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PROBLEMS IN FORMING THE MARKET CONCEPT OF REGIONAL PRICING ON AGRICULTURAL PRODUCTION

Метою статті є систематизація теоретико-методологічних аспектів обґрунтування сутнісних ознак ринкової концепції регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Здійснено аналіз основних наукових положень теорії ціноутворення в процесі їхнього еволюційного розвитку. На підставі отриманих результатів стверджується необхідність дотримання вимог економічного закону регіональної вартості як фундаментальної основи ринкового механізму регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

Ключові слова: концепція регіонального ціноутворення, регіональне ціноутворення, регіональна вартість, регіональна ціна, регіон.

Целью статьи является систематизация теоретико-методологических аспектов обоснования сущностных признаков рыночной концепции регионального ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. Осуществлен анализ основных научных положений теории ценообразования в процессе их эволюционного развития.

На основании полученных результатов утверждается необходимость соблюдения требований экономического закона региональной стоимости как фундаментальной основы рыночного механизма регионального ценообразования на сельскохозяйственную продукцию.

Ключевые слова: концепция регионального ценообразования, региональное ценообразования, региональная стоимость, региональная цена, регион.

The purpose of the article is to systematize the theoretical and methodological aspects of substantiating the essential features of the market concept of regional pricing for agricultural products. The analysis of the main scientific provisions of the theories of pricing in the process of their evolutionary development is carried out. On the basis of the obtained results, the necessity of observing the requirements of the economic law of regional value as the fundamental basis of the market mechanism of regional pricing for agricultural products is affirmed.

Key words: regional pricing concept, regional pricing, regional value, regional price, region.

УДК 339.13:338:631.155

Горлачук М.А.

к.е.н., доцент, старший науковий співробітник

Тернопільський національний економічний університет

Горлачук О.А.

к.е.н., старший науковий співробітник

Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Складнощі розвитку регіонального ціноутворення – просторової теорії ціни (теорії регіональної ціни) [1, с. 54; 2, с. 17-18], є логічним наслідком ряду процесів теоретичного та історичного порядків.

Фактично на рубежі 19-20 ст. припинився розвиток теорій вартості та ціни. З тієї пори нічого суттєвого, революційного не відбулось у даній царині економічної науки. Більше того, починаючи з 40-50-их років 20 ст. в західній економічній науці теорія вартості, як тоді здавалось, повністю втратила актуальність і відійшла на другий план [3, с. 126]. Відбувся свого роду перехід до іншого пріоритету, коли, за висловом Т. Куна, парадигми можуть визначати характер нормальної науки без втручання правил, котрі відкривають. В цей період особливо яскраво проявляється особливість проблем так званої нормальної науки, яка в дуже малій мірі орієнтується на великі відкриття: чи це відкриття нових фактів, чи створення нових теорій [4, с. 59-73].

Усунення марксистської філософії з п'єдесталу універсальної наукової методології у вітчизняній

науці, що сталося в 90-их роках минулого століття, передусім як методу і теорії пізнання в цілому [5, с. 142], призвело до поширення значного різноманіття теорій ціноутворення. Однак на ділі це не покращило розуміння складних питань процесу формування ціни, особливо в специфічній аграрній сфері економіки. Навпаки, воно створило методологічний хаос і, як наголошується провідними вітчизняними науковцями, цінове свавілля [6, с. 18]. Все зазначене вище зумовило актуальність, постановку мети і вибір теми нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню вартісних відносин в економіці, що визначають закони ціноутворення на ринку, присвячені праці засновників класичної політичної економії – У. Петті, А. Сміта, Д. Рикардо та ін. На основі розроблених ними положень, а також шляхом діалектичного опрацювання історії людської думки, К. Марксу вдалося розробити не лише свою теорію вартості, а й відповідну їй теорію ціни. Обґрунтування ним власної теорії ціноутворення відбулося на основі матеріалістичної філософської традиції, яка по відношенню до предмету

свого дослідження володіє об'єктивним характером. Проте, це не завадило окремим науковцям визначити використану вченим методологічну позицію як «суб'єктивний матеріалізм» [5, с. 23].

Саме після марксистського відкриття об'єктивної основи субстанції вартості та ціни, котре дійсно володіло революційним методологічним і практичним потенціалом для реалізації поставленого раніше К. Марксом відомого завдання стосовно дійсної зміни світу, не обмежуючись лише його різною інтерпретацією, відбулося поширення протилежного марксистській точці зору способу теоретичного вирішення проблеми вартості та ціни. Уже засновники маржиналістської економічної школи – К. Менгер, О. Бем-Баверк, У. Джевонс, Л. Вальрас та ін. – розглядають вартість із суб'єктивних позицій граничної корисності продукту. Наприклад, О. Бем-Баверк, не зважаючи на те, що визнавав К. Маркса «апостолом для самого широкого кола», присвятив критиці теорії К. Маркса свої спеціальні праці [7; 8].

У працях А. Маршала, основоположника кембріджської школи, вартість і ціна досить часто отожднюються, а головна його дослідницька увага сконцентровується передусім на теорії ціни [9], представляючи своєрідний перехідний етап до наступного, коли економісти у розробці власних теорій ціни остаточно відмовилися від вартості як вихідної категорії формування ціни [10, с. 478; 3, с. 126]. Тобто відбувся процес поступової еволюції теорії ціноутворення від розгляду вартості як фундаментальної основи ціноутворюючого процесу до заміни її апологетикою того, як безпосередньо визначаються ціни, що мало принципово важливе значення у розвитку західної економічної теорії. Іншими словами, наукове пізнання сутнісних характеристик ціноутворення було заміщене його поверхневим розглядом, обмежуючись по суті справи емпіричним рівнем констатації явищ і процесів.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація теоретико-методологічних аспектів обґрунтування сутнісних ознак ринкової концепції регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Врахування станових рис розвитку основних теорій ціноутворення вказує, що теорія ціни не обов'язково ґрунтується на теорії вартості – деякі теорії ціни взагалі не використовують вартість як вихідну категорію пізнання, не говорячи вже про просторові характеристики регіонального ціноутворення – регіональну вартість.

Розв'язання теоретико-методологічних проблем формування ринкової концепції регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію починається, власне, із необхідності розкриття сутності категорії «регіон».

Єдиної чіткої дефініції категорії «регіон» в сучасній економічній науці не існує [11, с. 10; 12, с. 20]. Не ставлячи в межах нашого дослідження за мету огляд усіх наукових поглядів і концепцій щодо типології регіону, вважаємо за необхідне звернути увагу на науковий підхід, що й досі домінує у вітчизняній науці. Він практично не змінився з середини другої половини 20 ст. і полягає у визначенні регіону в фарватері наукової школи регіональної економіки академіка М.М. Некрасова, який у 1975 році ввів у науковий обіг категорію «регіон» як певну «територію країни» [13; 4, с. 20]. Відомі нові парадигми і концепції регіону (квазідержави, квазіорпорації, ринку, соціуму), сформульовані О.Г. Грангбергом [14, с. 81-84], також відповідають традиційному науковому підходу М.М. Некрасова.

О.Г. Грангберг вважав, «можна піти далі, відштовхуючись від уявлення, що світова економіка – це також система взаємодіючих регіонів різного рангу. Однак тут доцільніше зупинитися і поступитися цим предметом іншій галузі знань – світовій економіці і міжнародним відносинам [14, с. 14].

Лише відносно недавно в Хартії регіоналізму, прийнятою Європарламентом у 1988 р., регіон було визначено як «...гомогенний простір, який має фізико-географічну, етнічну, культурну, мовну спільність, а також спільність господарських структур та історичної долі» [15, с. 7], що дозволяє розглядати регіон й поза межами державних кордонів. Тому розуміння регіону, яке не обмежується рамками державного кордону, тобто в наддержавному, наднаціональному сенсі, стало цілком звичним для сучасної західної науки [16].

На основі систематизації відомих типологічних ознак регіону, спробуємо запропонувати власне визначення категорії «регіон»: це специфічна гомогенна просторова система, властивості та будова якої функціонально взаємопов'язані, утворюючи як взаємодіючі об'єкти і процеси у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання єдине ціле.

Таке трактування регіону дозволить здійснювати розгляд регіональної проблематики не обмежуючись національними кордонами, воно також не суперечить зазначеним вище уявленням О.Г. Грангберга про систему взаємодіючих регіонів різного рангу, а також повністю узгоджується з метою і завданнями наукових розвідок з проблематики регіонального ціноутворення.

Необхідність врахування специфічних регіональних умов виробництва продукції на практиці підтверджується різницею в кількості сільськогосподарського продукту, на виробництво якого витрачається однаковий обсяг праці. Дійсне утвердження регіональної вартості базується на визнанні того факту, що регіональні відмінності в різних природно-географічних умовах об'єктивні, а також об'єктивно необхідними в них

є дійсні відмінності у витратах праці на виробництво одиниці продукції.

Однак, нині спостерігається очевидне порушення основної вимоги економічного закону регіональної вартості: ціни реалізації на продукти рентних галузей у всіх регіонах повинні бути встановленими на рівні, який відшкодовує суспільно нормальну собівартість і забезпечує отримання виробниками прибутку згідно оптимальної норми.

Внаслідок переходу у 90-х роках до лібералізованого ціноутворення стали діяти практично ринково уніфіковані ціни на сільськогосподарську продукцію без їх зональної диференціації, як це відбувалося в умовах планово-централізованої економіки, а держава, за висновком В.Г. Андрійчука, у процесі такої лібералізації ціноутворення повністю втратила контроль над цінами [17, с. 529].

На нашу думку, методологічний і пов'язаний з ним практичний хаос ще більше поглиблюється завдяки спробам здійснення теоретичного синтезу протилежних та заперечуючих одна одну теорій ціноутворення, які намагаються поєднати в рамках неокласичної економічної доктрини або ж розглядають як основу для оновленої методології вартості та ціни в рамках позитивно-релятивістської економічної науки [3, с. 28] чи інших наукових концепцій.

Автором першого неокласичного синтезу А. Маршаллом було сформульовано двохфакторну концепцію ціни. Вона полягає в об'єднанні двох теорій вартості: об'єктивної – теорії витрат виробництва (покликана пояснити величину і характер зміни ціни пропозиції товару) та суб'єктивної – теорії граничної корисності (для пояснення ціни попиту). Однак, наявність двох антагоністичних, взаємовиключних теорій вартості є швидше свідченням не лише невирішеності, а й беззаперечного нерозуміння сутності вартості та ціни як економічних категорій в межах неокласичного підходу. Обидві об'єднані теорії зберегли повну автономність, жодним чином не взаємодіючи між собою. Фактично, у межах маршаллівської концепції ціноутворення вони можуть бути застосованими лише обмежено. Таким чином, механічне об'єднання двох теорій в єдину систему стало, як відомо, тим самим методологічним «компромісом», але ж зовсім не єдиним методологічним цілим, завершеною логічною єдністю.

На тій же методологічній основі відбулася спроба другого неокласичного синтезу (П. Самуельсон, Дж.Р. Хікс та ін.), що також не вивела на якісно новий рівень пізнання економічних процесів – представники неокласичної школи не створили нової теорії вартості, а сучасна економічна наука мейнстриму майже повною мірою успадкувала започатковану А. Маршаллом традицію отождолення вартості та рівноважної ціни. Виходячи з цього, можна припустити, що спроба механічного об'єднання теорій в рамках неокласичної економічної доктрини до певної міри лише уповільнила

дослідження вартості та розробку відповідної сучасної теорії ціни.

Нехтування вартістю як основоположним економічним інститутом призводить, на нашу думку, до принципової методологічної помилки – прагненню не до пізнання істинної природи і сутності економічних процесів та явищ, а лише до опису їх зовнішніх проявів за різних умов чи обставин. В свій час на дану проблему звернув увагу К. Маркс. Він вважав, що відмова від визначення вартості є разом з тим відмовою від усілякого підґрунтя наукового відношення до питання, лише щоб «вхопитися за відмінності, котрі знаходяться на поверхні явищ та кидаються в очі, – ця плутанина, яка панує серед теоретиків, краще всього показує, як капіталіст, цілковито захоплений конкурентною боротьбою і зовсім не проникаючи за її зовнішні прояви, як такий капіталіст-практик не здатен розпізнати за оманливою зовнішністю внутрішню сутність і внутрішній лад цього процесу» [18, с. 184].

Для сучасної вітчизняної економічної науки пострадянського періоду у галузі ціноутворення на сільськогосподарську продукцію характерною рисою є відсутність детермінування наукових конструкцій з боку виключно якоїсь однієї теорії ціноутворення. Проте, не зважаючи на той факт, що методологічною основою механізму ціноутворення й досі формально визнається теорія трудової вартості [6, с. 149; 19, с. 156; 20, с. 64], сучасною національною концепцією ціноутворення на сільськогосподарську пропонується у складову ціни виробництва ввести вартість землі. Це суперечить ключовим положенням трудової теорії вартості, оскільки земля як природний ресурс не є продуктом праці людини, а тому не має вартості [21, с. 678]. На даний момент земельний чинник не враховується діючою методологією ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Необхідність включення вартості землі до економічного обороту обґрунтовується тим, що земля, як й інші основні засоби має бути прибуткоутворюючим фактором [22, с. 283].

Суть запропонованої Національним науковим центром «Інститут аграрної економіки» Концепції ціноутворення на сільськогосподарську продукцію можна визначити як чітко орієнтовану галузеву ідеологію забезпечення прибутків сільськогосподарських виробників на основі включення земельного фактору у систему ціноутворення на аграрну продукцію без врахування регіональних чинників.

Декларуючи, що на розмір ціни впливає об'єктивний економічний закон вартості, а також інші економічні закони, які базуються на теорії трудової вартості, теорії граничної корисності, теорії попиту і пропозиції, парадоксальним чином стверджується про формування цін в аграрному секторі, яке підпорядковується єдиним методологічним принципам (слід зауважити, принцип теорії трудової вартості – еквівалентність обміну – від-

сутній у теорії граничної корисності, де обмін можливий лише при нерівності цінностей), що існують в економіці держави [20, с. 58]. При цьому авторами Концепції одночасно категорично запевняється, що «тільки держава диктує правила формування собівартості продукції (робіт, послуг) або ціни виробництва, ціни пропозиції, схему регулювання різниці між ціною покупки (ринковою ціною) і ціною пропозиції. Так прийнято в країнах постіндустріальної стадії розвитку» [23, с. 14-15]. Це, з одного боку, явно суперечить існуючому принципу поєднання вільного формування цін з економічним регулюванням їх державою, що суттєво відрізняється від диктату, та, з другого боку, заперечує об'єктивну дію економічних законів ціноутворення, зокрема закону вартості.

Теоретико-методологічне роздоріжжя у ціноутворенні є настільки невизначеним, що окремі науковці трактують ціну навіть як надзвичайно загадкову категорію, овіяну споконвіку таємничістю, залишаючись у певному розумінні такою дотепер [24, с. 7], а інші – пропонують для адекватного теоретичного відображення економічних процесів «використовувати всі концепції ціноутворення: класичну теорію цін, планове ціноутворення і сучасну теорію цін» [25, с. 47].

Ми погоджуємося з М.Й. Хорунжим, що одна з причин такого стану полягає в тому, що наша аграрна економічна наука і практика досі не володіють чітким науково обґрунтованим економічним інструментарієм економічного мислення та прийняття виважених та економічно обґрунтованих рішень [26, с. 96].

Висновки з проведеного дослідження. На підставі отриманих результатів слід констатувати відсутність єдиної теоретичної бази стосовно економічного обґрунтування концепції ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, яке відбувається не лише за окремими галузями, а й в розрізі регіонів, що має негативні наслідки у вигляді дисбалансів аграрного виробництва в регіонах.

Авторське визначення категорії «регіон» трактує його як специфічну гомогенну просторову систему, властивості та будова якої функціонально взаємопов'язані, утворюючи у якості взаємодіючих об'єктів і процесів у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання єдине ціле. Дане трактування регіону дозволяє здійснювати розгляд регіональної проблематики не обмежуючись національними кордонами, а також відповідає меті та завданням наукових розвідок з проблематики регіонального ціноутворення.

Основним законом ринкової економіки є закон вартості, згідно якого індивідуальні витрати на виробництво одиниці продукції зводяться до визнаного суспільством рівня середніх необхідних витрат. Стосовно сільського господарства дія закону вартості і ціноутворення має свої регі-

ональні закономірності, які потрібно врахувати в процесі ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

В сучасних умовах не забезпечується дотримання основної вимоги економічного закону регіональної вартості: ціни реалізації на продукти рентних галузей у всіх регіонах повинні бути на рівні, який відшкодовує суспільно нормальну собівартість і забезпечує отримання виробниками прибутку згідно оптимальної норми як фундаментальної основи ринкової концепції регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг; 4-е изд. – М.: Гу-ВШЭ, 2004. – 495 с.
2. Семенов В.Ф. Міжрегіональні диспропорції та регіональне зростання: монографія // В.Ф. Семенов, О.Л. Михайлюк, В.Д. Олійник; за ред. В.Ф. Семенова. – Одеса: Атлант, 2011. – 150 с.
3. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования: монографія / Т.И. Артемова. – К.: Основа, 2006. – 448 с.
4. Кун Т. Структура научных революций. С введ. статей и дополнениями 1969 г. / Т. Кун. – М.: Прогресс, 1977. – 300 с.
5. Копнин В.П. Проблемы диалектики как логики и теории познания / В.П. Копнин. – М.: Наука, 1982. – 368 с.
6. Саблук П.Т. Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК: монографія / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.
7. Бём-Баверк О. Критика теории Маркса / О. Бём-Баверк. – М., Челябинск: Социум, 2002. – 283 с.
8. Бем-Баверк Е. Капитал и прибыль. История и критика теорий процента на капитал / Е. Бем-Баверк. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 194 с.
9. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Т. 1. – М.: Прогресс, 1983. – 416 с.
10. Краус Н.М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки: [навч. посіб.] / Н.М. Краус. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 504 с.
11. Василенко В.М. Дескриптивна модель ефективного господарювання в регіоні: монографія / В.М. Василенко, Т.О. Бутенко; наук. ред. В.М. Василенко; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 198 с.
12. Алехин Э.В. Региональная экономика и управление: Учебное пособие / Э.В. Алехин. – Пенза: ПГУ, 2007. – 98 с.
13. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы / Н.Н. Некрасов; 2-е изд. – М.: Экономика, 1978. – 344 с.
14. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг; 4-е изд. – М.: Гу-ВШЭ, 2004. – 495 с.
15. Голіков А.П. Регіональна економіка та прирідокористування: навчальний посібник / А.П. Голі-

ков, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, П.О. Черномаз; за ред. Голікова А.П. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 352 с.

16. Eckey Hans-Friedrich (2008): Regionalökonomie / Unter Mitarb. von: Nina Muraro. – Wiesbaden: Gabler 2008.

17. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.

18. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3, Ч. 1. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 1-508 с.

19. Фінансовий і ціновий механізм АПК в умовах переходу до ринку / [П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко, О.М. Шпичак та ін.]; за ред. П.Т. Саблука та [ін.]. – К.: Урожай, 1993. – 352 с.

20. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика) / За ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 697 с.

21. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3, Ч. 2. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 509-1084 с.

22. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.

23. Саблук П.Т. Стан і напрямки розвитку аграрної реформи / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 14-15.

24. Пінішко В.С. Ціно- та тарифотворення: [навч. посіб.] / В.С. Пінішко. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 303 с.

25. Літвінов Ю.І. Ціноутворення в умовах ринку: [навч. посіб.] / Ю.І. Літвінов, Л.А. Останкова, Т.М. Літвінова, О.В. Підгорна. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 400 с.

26. Хорунжий М.Й. Сучасні вимоги до інструментарію аграрної економічної науки та практики / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 96-100.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

FEATURES OF ASSESSMENT OF THE COMPETITIVE STATUS OF THE TOURIST BUSINESS OF A COUNTRY AND ITS REGIONS

УДК 339.137.2:351.855

Миколайчук М.М.

д.держ.упр., професор кафедри економічної та фінансової політики Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України

Миколайчук К.М.

аспірант кафедри менеджменту та маркетингу Херсонський національний технічний університет

У статті розкрито сутність поняття «конкурентний статус туристичного бізнесу». Обґрунтовано необхідність розробки узгодженої системи оцінювання конкурентного статусу туристичного бізнесу країни, регіонів, підприємств. Запропоновано методику оцінювання конкурентного статусу туристичного бізнесу країни та її регіонів.

Ключові слова: конкурентний статус, туристичний бізнес, країна, регіони, методи оцінювання.

В статье раскрыта сущность понятия «конкурентный статус туристического бизнеса». Обоснована необходимость разработки согласованной системы для оценивания конкурентного статуса тури-

стического бизнеса страны, регионов, предприятий. Предложено методику оценивания конкурентного статуса туристического бизнеса страны и её регионов.

Ключевые слова: конкурентный статус, туристический бизнес, страна, регионы, методы оценивания.

The article reveals the essence of the concept of «competitive status of tourist business». The necessity of developing a coherent system of estimation of the competitive status of tourism business of the country, regions and enterprises is substantiated. The method of estimation of competitive status of tourism business of the country and its regions is offered.

Key words: competitive status, tourism business, country, regions, evaluation methods.

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси супроводжуються активізацією конкурентної боротьби як на стратегічно важливому для нашої країни ринку туристичних послуг, так і на суміжних з ним ринках транспортних перевезень та готельного бізнесу. Тому все більшої актуальності набувають питання управління конкурентоспроможністю туристичної галузі як на рівні країни в цілому, так і на рівні регіонів. Стратегічне управління базується на виявленні конкурентних переваг та проблем у розвитку, створенні умов для ефективного використання конкурентних переваг, розв'язання існуючих проблем. Конкурентоспроможність

туристичної діяльності країн оцінюється на міжнародному рівні за допомогою індексу конкурентоспроможності подорожей і туризму (ІКПТ). Проте, цей показник характеризує переважно передумови розвитку туристичного бізнесу. Досягнення ж у реалізації конкурентоспроможності можливо оцінити також на основі конкурентного статусу.

Головним завданням кожної країни є забезпечення сталого розвитку. Однак, формування управлінських рішень щодо заходів, необхідних для досягнення бажаних результатів потребує певних методик оцінювання наявної ситуації та потенціалу щодо зрушень. З кінця минулого століття

Програмою Розвитку Організації Об'єднаних націй (ПРООН) здійснюється узагальнена оцінка позиціонування держав на основі індексу людського розвитку (ІЛР). Певний час його вважали основним методом оцінювання конкурентного статусу країни. Зараз, завдяки Всесвітньому економічному форуму (ВЕФ), окрім ІЛР, на міжнародному рівні використовують Глобальний індекс конкурентоспроможності, який дозволяє оцінити сприятливість умов для досягнення високого конкурентного статусу. Ці методики оцінювання адаптовані й для визначення досягнень регіонів. Подібна система оцінювання необхідна і для туристичного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми управління конкурентоспроможністю туристичного бізнесу досліджували О.М. Бекетова, С.П. Гаврилюк, І.М. Писаревський, Г.Г. Савіна, І.Г. Смирнов, Т.І. Ткаченко, Л.М. Шульгина та інші. Проте, недостатньо уваги приділено системному оцінюванню досягнень у розвитку туристичної індустрії країни та її регіонів.

Постановка завдання. Обґрунтування підходів щодо оцінювання конкурентного статусу туристичного бізнесу країни та її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах глобалізації необхідно мати важелі управління конкурентоспроможністю на міжнародному рівні, досягнення в якій також повинні мати можливість оцінюватися системно на різних ієрархічних рівнях: країна, регіон, підприємство.

Для оцінювання передумов розвитку туристичного бізнесу в країні та організації цілеспрямованої роботи з підвищення конкурентного статусу туристичних підприємств особливе значення має індекс конкурентоспроможності подорожей та туризму (ІКПТ). Він визначається щорічно Всесвітнім економічним форумом на основі 80 показників, які згруповано у 14 складових, що утворюють 3 субіндекси: регуляторне середовище в туристичному секторі, середовище туристичного бізнесу та інфраструктура, людські, культурні та природні ресурси [1, с. 37; 2, с. 40; 3, с. 408].

Інформаційною основою визначення індексу конкурентоспроможності подорожей та туризму є результати опитування керівників бізнесу, статистичні дані міжнародних організацій а також дані організацій та експертів, що спеціалізуються в галузі подорожей та туризму. Експерти Всесвітнього економічного форуму співпрацюють з ЮНЕСКО, Міжнародною асоціацією повітряного транспорту (IATA), Всесвітньою туристичною організацією (UNWTO), Світовою Радою з подорожей і туризму (WTTC), Міжнародним союзом охорони природи (IUCN) та іншими. Бальна оцінка здійснюється в межах від 1 до 7. У 2013 році найбільший підсумковий бал (5,66) отримала Швейцарія. Звіти публікуються кожні 2 роки. За ІКПТ у 2013 році Україна посіла 76 місце зі 140 країн світу, набравши

3,98 бали. У 2015 внесено зміни у структуру ІКПТ шляхом збільшення кількості індикаторів до 90 та розподілу 14 складових на 4 субіндекси: середовище в туристичному секторі, середовище туристичного бізнесу та інфраструктура, інфраструктура, природні та культурні ресурси [2, с. 41]. За оновленою методикою у 2015 році Україна зберегла 76 місце з кількістю балів – 3,97 [2, с. 42].

Аналіз складових ІКПТ в оприлюднених рейтингах дає змогу виявити перешкоди розвитку туристичного бізнесу країни, але ще не визначає його конкурентний статус, який має характеризувати досягнення завдяки використанню своєї конкурентоспроможності результатів у сталому розвитку країни. Тому індикатор конкурентного статусу країни у туристичному бізнесі (ІКСТБ) має бути узгодженим з ІЛР.

Серед складових ІЛР, на які впливатиме туристичний бізнес, варто виділити економічний і соціальний розвиток. Вплив на економічну складову людського розвитку можливо відобразити показником внеску туристичної діяльності у ВВП країни. Одним з основних соціальних результатів сталого розвитку є збільшення тривалості життя. На неї впливає впевненість людини у майбутньому, яка залежить від зайнятості населення. Тому для співставлення з іншими країнами можливо додати до першого показника кількість зайнятих у сфері туризму. Будемо вважати, що вагомість економічних результатів має бути більшою, оскільки вони позитивно впливають на соціальну складову, а велика зайнятість може свідчити про недостатньо високу ефективність використання персоналу. Відтак,

$$ІКСТБ = 0,7 I_{\text{ввп}} + 0,3 I_{\text{зт}} \quad (1)$$

Слід зазначити, що розвиток туризму сприяє збільшенню доходів країни за рахунок продажу туристам продукції місцевої промисловості та сільського господарства, використання ними засобів зв'язку, розвитку інфраструктури та інше. Тому при визначенні внеску туристичної сфери у ВВП країни Світова Рада з подорожей та туризму, крім прямих внесків у ВВП шляхом витрат туристів на здійснення подорожей, враховує непрямі внески, які здійснюються за рахунок витрат на території перебування а також інвестиції в розвиток туристичної діяльності (інфраструктура, транспорт, обладнання) [4, с. 180].

Виходячи з цього індикатор внеску у ВВП країни доцільно визначати на основі 3 складових: прямого внеску у ВВП ($I_{\text{ввп прям}}$), інвестицій (I_i) та загального внеску ($I_{\text{ввп заг}}$).

$$I_{\text{ввп}} = (I_{\text{ввп прям}} + I_i + I_{\text{ввп заг}}) / 3 \quad (2)$$

Відповідно і внесок у зайнятість населення поділяється на зайнятість безпосередньо у сфері туризму та загальну зайнятість з урахуванням використання праці постачальників продукції та послуг інших сфер діяльності

$$I_{зг} = (I_{зпр.} + I_{ззар.}) / 2 \quad (3)$$

На відміну від методики розрахунку Індексу людського розвитку, запропонованої ПРООН, де значення індикатора визначається, як співвідношення різниці між значенням показника певної країни та максимальним значенням цього показника до розмаху варіації показника, що аналізується, пропонуємо використовувати співвідношення між значенням показника, що аналізується, та максимальним значенням показника. Це дозволить отримувати більш «контрастну» характеристику.

$$I_j = \frac{X_j}{X_{max}}, \quad (4)$$

де: I_j – індикатор за певною характеристикою j ;
 X_j – фактичне значення оцінюваного показника;
 X_{max} – максимальне значення оцінюваного показника.

Результати порівняльної оцінки ІКСТБ України з країнами-сусідами за статистичними даними міжнародних організацій 2014 року наведені у таблиці 1.

Серед країн, для яких розраховувалися показники, явним лідером є Польща завдяки значному перевищенню фінансових результатів інших країн. В Україні найгірші фінансові результати, але велика зайнятість, що дозволило забезпечити майже однакову загальну оцінку у порівнянні з Чеською Республікою та дещо перевищити показник Угорщини.

На загальні результати країни суттєво впливає туристична діяльність регіонів. Тому необхідно оцінювати конкурентний статус туристичного бізнесу регіонів (ІКСТБР). Для цього слід використовувати показники статистичної звітності, які відображають результати туристичної діяльності та керовані чинники впливу на них. У цьому індикаторі бажано відобразити чинники впливу на економічну складову ІЛР та соціальну.

$$ІКСТБР = 0,7 I_e + 0,3 I_c \quad (5)$$

Внесок туристичної діяльності у ВВП залежить від доходів з надання туристичних послуг та структури туристичних потоків. Перш за все важливе залучення іноземних туристів, які витрачають під час перебування в країні значні кошти.

$$I_e = 0,5 I_d + 0,5 I_{тп}, \quad (6)$$

де: I_e – індикатор впливу на економічний розвиток;

I_d – індикатор доходів від надання туристичних послуг;

$I_{тп}$ – індикатор структури туристичних потоків.

Індикатор структури має три складових, вагомість яких не однакова. Бажано збільшувати чисельність іноземних туристів та мешканців України, які подорожують в межах території України

$$I_{тп} = 0,4 I_{ін} + 0,4 I_{вн} + 0,2 I_{з}, \quad (7)$$

де: $I_{ін}$ – громадяни інших країн;

$I_{вн}$ – громадяни України, що подорожують в межах території України;

$I_{з}$ – громадяни України, що подорожують за кордоном.

Соціальна складова має враховувати зайнятість, освіту, оплату праці суб'єктами туристичної діяльності. При цьому варто враховувати, що з 2010 року ІЛР визначається з урахуванням додаткових індикаторів – нерівності доходів, гендерної нерівності, багатомірної бідності [5, с. 69]. Бажано відображати залучення молоді. Тому індикатор має наступні складові:

$$I_c = (I_3 + I_0 + I_{воп}) / 3, \quad (8)$$

де: I_c – індикатор впливу на соціальний розвиток;

I_3 – індикатор зайнятості працівників у сфері туристичної діяльності;

I_0 – індикатор освіти працівників у сфері туристичної діяльності;

Таблиця 1

Складові індикатора конкурентного статусу туристичного бізнесу країни*

Показник	Україна		Польща		Чеська Республіка		Угорщина	
	значення	I_j	значення	I_j	значення	I_j	значення	I_j
Прямий внесок у ВВП країни, млрд дол. США	3,8	0,35	10,9	1	5,6	0,51	5,4	0,50
Загальний внесок у ВВП країни, млрд дол. США	14,3	0,53	27,0	1	16,7	0,62	14,3	0,53
Капітальні інвестиції, млрд дол. США	0,7	0,22	3,2	1	2,0	0,62	0,9	0,28
$I_{ввп}$		0,36		1		0,58		0,44
Кількість зайнятих в туризмі, тис. осіб	416,1	1	334,1	0,80	248,5	0,60	227,3	0,54
Загальна кількість зайнятих в країні завдяки туристичній діяльності, тис. осіб	1570,1	1	792,3	0,50	511,6	0,32	394,5	0,25
$I_{зг}$		1		0,65		0,46		0,40
ІКСТБ		0,55		0,90		0,54		0,43

*Розраховано за [4, с. 180]

$I_{\text{воп}}$ – індикатор витрат на оплату праці у сфері туристичної діяльності, який визначається на основі їх частки в операційних витратах.

Індикатор зайнятості має три складові, які відображають загальну зайнятість, частку жінок та частку працівників у віці до 30 років.

$$I_3 = (I_{33} + I_{\text{ж}} + I_{\text{мол}}) / 3, \quad (9)$$

де: I_3 – індикатор зайнятості; I_{33} – загальна зайнятість;

$I_{\text{ж}}$ – частка жінок; $I_{\text{мол}}$ – частка працівників у віці до 30 років.

Оскільки в загальних результатах виділені окремо показники столиці, поряд з регіонами України надана оцінка і туристичній діяльності міста Київ.

При розрахунку індикаторів туристичних потоків враховувалася статистична звітність про кількість туристів обслуговуваних туроператорами та турагентами.

Загальний результат оцінки конкурентного статусу туристичного бізнесу регіонів наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Індикатори конкурентного статусу туристичного бізнесу регіонів

Регіон	I_e	I_c	ІКСТБР
Вінницька	0,013	0,471	0,150
Волинська	0,017	0,736	0,233
Дніпропетровська	0,008	0,508	0,158
Донецька	0,004	0,496	0,152
Житомирська	0,000	0,342	0,103
Закарпатська	0,005	0,556	0,170
Запорізька	0,009	0,541	0,169
Івано-Франківська	0,138	0,430	0,225
Київська	0,002	0,531	0,161
Кіровоградська	0,001	0,500	0,151
Луганська	0,000	0,257	0,077
Львівська	0,196	0,621	0,323
Миколаївська	0,001	0,505	0,152
Одеська	0,061	0,546	0,166
Полтавська	0,000	0,445	0,133
Рівненська	0,002	0,486	0,147
Сумська	0,004	0,552	0,168
Тернопільська	0,003	0,444	0,135
Харківська	0,007	0,586	0,181
Херсонська	0,005	0,426	0,131
Хмельницька	0,005	0,455	0,140
Черкаська	0,002	0,563	0,170
Чернівецька	0,006	0,528	0,163
Чернігівська	0,000	0,510	0,153
м. Київ	1,000	0,855	0,956

Результати розрахунку економічної складової індикатора конкурентного статусу туристичного бізнесу регіону свідчать про те, що основним надавачем туристичних послуг є місто Київ. Його

частка у доходах від надання туристичних послуг досягала 83,6%, у кількості обслугованих туристів – 81%.

Крім столиці суттєво відрізняються за результатами туристичної діяльності три області: Львівська, яка є лідером серед областей із кількістю обслугованих туристів – 5,1%, та на другому місці за часткою доходів – 3,7%; Івано-Франківська, яка забезпечує 5,4% доходів та обслуговує 3,4% туристів; здобутками Одеської області є 3,7% доходів та 1,8% обслугованих туристів. На решту областей залишається 3,6% доходів та 7,7% обслугованих туристів. Такий стан справ свідчить про низьке використання потенційних можливостей розвитку туристичного бізнесу більшістю регіонів України.

Наведені результати свідчать про високий конкурентний статус туристичної діяльності міста Київ. Статус усіх регіонів нижче середнього рівня. Це зумовлене прибуттям іноземних туристів та відправленням за кордон громадян України переважно через аеропорт Бориспіль. Тому у місті Київ обслуговують 59% громадян інших країн та 88% громадян України, які подорожують за кордоном. Тому підвищенню конкурентного статусу туристичної діяльності регіонів сприятиме відновлення роботи аеропортів.

Висновки з проведеного дослідження.

Конкурентний статус туристичного бізнесу відображає його внесок у економічний і соціальний розвиток. Проте, методи розрахунку індикаторів конкурентного статусу країни та її регіонів дещо відрізняються. Індикатор конкурентного статусу країни у туристичному бізнесі (ІКСТБ) має бути узгодженим з ІЛР. Вплив на економічну складову людського розвитку можливо відобразити показником внеску туристичної діяльності у ВВП країни. Одним з основних соціальних результатів сталого розвитку є збільшення тривалості життя. На неї впливає впевненість людини у майбутньому, яка залежить від зайнятості населення.

Індикатор конкурентного статусу туристичного бізнесу регіонів (ІКСТБР) має бути більш деталізованим. У ньому варто відобразити чинники впливу на економічну та соціальну складові ІЛР. Для цього слід використовувати показники статистичної звітності, які відображають результати туристичної діяльності та керовані чинники впливу на них.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна в світі. Огляд міжнародних індексів 2013 [Електронний ресурс] / Портал конкурентоспроможності України. Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/ua/reports>
2. Смирнов І. Г. Визначення рівня конкурентоспроможності країн світу в туризмі: сучасні підходи / І. Г. Смирнов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 5-6. – С. 37-49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_5-6_6

3. Заячківська Г. Індекс конкурентоспроможності України у сфері подорожей і туризму / Заячківська Г. // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 7. – С. 407-410. – Режим доступу: http://econa.at.ua/Vypusk_7/zayachkovska.pdf

4. Папп В. В. Розвиток сфери туризму в контексті євроінтеграційних процесів України / В. В. Папп // Вісник ОНУ імені І. І. Мечнікова. – 2015. – Т. 20. Вип. 3. – С. 179-184. – Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2015_20_3/43.pdf

5. Козак Л. С. Формування сучасного концептуального підходу до визначення сутності нових макроекономічних показників / Л. С. Козак, Ю. О. Уласенко, О. В. Федорук // Економіка та управління на транспорті. – К.: НТУ. – 2015. – Вип. 1. – С. 65-78. – Режим доступу: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2015-01/065-078.pdf>

6. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність в Україні у 2015 році». – К.: Державна служба статистики України. – 2016. – 76 с. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publcat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ*

FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

Стаття присвячена дослідженню проблематики інноваційного розвитку аграрного сектору країни. Здійснено аналіз показників інноваційної активності українських аграрних підприємств. Розглянуто найбільш принципові проблеми, що стримують інноваційний розвиток аграрних підприємств, а також вади державної політики в цьому напрямі.

Ключові слова: інновації в аграрному секторі, агроінновації, інноваційна активність, аграрний розвиток, агробізнес.

Данная статья посвящена исследованию проблематики инновационного развития аграрного сектора страны. Выполнен анализ показателей инновационной активности украинских аграрных предприятий. Рассмотрены наиболее принципиальные проблемы, которые сдерживают инновационное развитие аграрных предприятий, а

так же изъяны государственной политики в этой сфере.

Ключевые слова: инновации в аграрном секторе, агроинновации, инновационная активность, аграрное развитие, агробизнес.

This article is about Ukrainian agricultural sector and its innovation development problems. Author of this paper had made the analysis of innovation activity of Ukrainian agricultural enterprises, their main characteristic in this context. Also author had showed the most important problems of innovation development of this sector and barriers which block it. Moreover there is analysis of Ukrainian government policy in the agricultural sector.

Key words: innovations in the agricultural sector, agro innovation, innovative activity, agrarian development, agribusiness.

УДК 330.341.1:656

Січкаренко К.О.

к.г.н., науковий співробітник
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Постановка проблеми. Аграрний розвиток України останнім часом знаходиться у центрі уваги наукової спільноти. Це можна пояснити в першу чергу тим, що саме розвиток аграрного сектору економіки країни демонструє поступальних розвиток, не зважаючи на системну економічну кризу. Проблематика даної статті полягає у тому, що інноваційна активність в аграрному секторі за своєю суттю відрізняється від активності в інших сферах економіки і відповідно вимагає окремого підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Говорячи про останні дослідження і публікації, що присвячені вивченню даної проблеми, слід зазначити, що з-поміж усіх публікацій можна окреслити декілька напрямів, котрим дослідники приділяють найбільше уваги. Так найбільш актуальними є власне дослідження інноваційної активності

* публікацію підготовлено за виконання НДР «Розвиток інноваційної системи України в європейському науково-технологічному просторі», державний реєстраційний номер № 0115U001424

у сфері аграрного виробництва, її концептуальної основи (О.В. Шубравська) [14]. Також багато уваги приділяється нормативно-правовим інструментам забезпечення інноваційного процесу (Н.О. Долгошея) [4]. З-поміж публікацій представлений також інституційний підхід до аналізу діяльності аграрного сектору в Україні і його інноваційної активності (О.В. Гончаренко) [5]. Суттєвим є питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності (Т.І. Сус) [12]. У цілому ж можна сказати, що наразі аграрний сектор української економіки досліджується дуже детально. Втім, більша частина дослідників концентрує увагу на декількох першочергових аспектах, оминаючи увагою такі проблеми, як, наприклад, наукове забезпечення інноваційного розвитку, роль українських дослідних установ у створенні підґрунтя для розробки і впровадження інновацій. Саме розвитку цієї тематики і присвячена стаття.

Постановка завдання. Відтак, метою написання даної статті є аналіз сучасного стану інно-

ваційної діяльності в аграрному секторі економіки України, зокрема, стану наукового забезпечення його інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розглянувши ступінь висвітлення даної теми у науковій літературі, можна перейти до викладу основного матеріалу статті. Необхідність наукового та інноваційного забезпечення аграрного виробництва України є об'єктивною необхідністю його стабільного зростання. Якщо аграрний сектор буде орієнтуватися переважно на імпорт устаткування, нових сортів рослин та порід тварин, як і взагалі всього переліку технологій сільськогосподарського виробництва, значна частина прибутку від його діяльності буде також залишати країну. Це твердження справедливе і для наукового забезпечення аграрного розвитку держави [2, с. 54]. Зростання аграрного сектору держави вимагає систематичного вирішення широкого кола проблем – від організації раціонального землекористування до розробки нових сортів рослин. Вирішити їх лише шляхом закупівлі за кордоном готових рішень (як у забезпеченні сільськогосподарською технікою, наприклад) неможливо. Лише за наявності власної аграрної науки, орієнтованої на інноваційний розвиток сільського господарства, можна створити підґрунтя для тривалого, сталого зростання аграрного виробництва [3, с. 84]. Сучасна аграрна наука в країні має декілька характерних рис. Так її осередки сконцентровані переважно або у закладах Національної академії аграрних наук України, або у провідних ВНЗ, що традиційно готують кадри для аграрної сфери (як, наприклад, Національний університет біоресурсів в м. Києві). Така структура організації не змінювалася протягом останніх двох десятиліть. Також для аграрної науки притаманний невисокий ступінь інноваційної діяльності та комерціалізації наукових розробок. Втім, офіційна держана політика проголошує розвиток аграрної науки як складової аграрної сфери, пріоритетом економічного розвитку. Існує ціла низка законодавчих актів та інших нормативних документів, які проголошують необхідність розвитку інноваційної діяльності в агросекторі та ін., але суттєвих зрушень у цій сфері поки ще немає [13, с. 21].

Якщо ж аналізувати аграрну науку в країні предметно, то можна сказати наступне. Впродовж останнього десятиліття чисельність наукових установ, що працюють у напрямі сільськогосподарських та ветеринарних наук, зазнала впливу декількох тенденцій. Так до 2010 р., коли аграрний сектор не грав вирішальної ролі в економічному розвитку, чисельність наукових установ суттєво скоротилася, головним чином через ліквідації, рідше – реорганізації деяких з них (табл. 1).

Упродовж останніх п'яти років, не зважаючи на загальну тенденцію скорочення чисельності наукових установ, чисельність саме тих, які опікуються

аграрною наукою, дещо зросла – з 127 до 132. Стосовно наукових академічних аграрних установ, що опікуються аграрною тематикою, маємо чітку тенденцію до скорочення їх чисельності (табл. 2). У той самий час загальна чисельність академічних установ також зменшується, але не такими швидкими темпами, а відтак частка наукових академічних установ, що опікуються аграрною тематикою, падає: з 2005 р. по 2015 відповідно з 32% до 26%.

Таблиця 1

Організації, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямом сільськогосподарські та ветеринарні науки

	2005	2010	2014	2015
Організацій всього	1510	1303	998	978
Організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямом сільськогосподарські науки (одиниць)	185	168	127	132
Організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямом сільськогосподарські науки (частка)	12,2%	12,8%	12,7%	13,4%
Організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямом ветеринарні науки (одиниць)	9	11	7	9
Організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямом сільськогосподарські науки (частка)	0,5%	0,8%	0,7%	0,9%

Джерело: складено на основі [10, с. 200]

Таблиця 2

Кількість організацій Національної Академії аграрних наук, що виконують наукові та науково-технічні роботи по відношенню до чисельності академічних установ взагалі

	2005	2010	2014	2015
Усього академічних установ (одиниць)	394	385	321	323
Установи Академії аграрних наук (одиниць)	127	119	86	85
Установи Академії аграрних наук (частка)	32%	29%	26%	26%

Джерело: складено на основі [10, с. 201]

Водночас слід зауважити, що практика скорочення чисельності наукових установ не є виключно негативним явищем. Набагато небезпечнішим є те, що структура наукового та інноваційного забезпечення аграрного розвитку не від-

повідает сучасним потребам аграрного сектору. Показовою є й чисельність аспірантів, що навчаються за напрямом «сільськогосподарські» науки (табл. 3). Якщо частка наукових установ цього напрямку по відношенню до загальної кількості становить у середньому 12%, то частка аспірантів – лише 3%. При цьому абсолютний показник тих, хто навчається за цим напрямом, вкрай малий: у 2015 р. – лише 989 осіб на всю країну. З огляду на те, що наукові дослідження у сфері сільськогосподарських наук (а тим паче розробка інноваційної продукції) вимагає проведення великого обсягу лабораторних та польових робіт, незрозуміло, хто це буде реалізовувати. Така мізерна кількість аспірантів, які у найближчому майбутньому мають, в ідеалі, виконувати наукові дослідження та пропонувати інноваційні розробки, є неприйнятною. Ситуація з аспірантами за напрямом «ветеринарні науки» виглядає ще більш проблемною.

Таблиця 3

Кількість аспірантів та докторантів, що навчаються в установах (за напрямом сільськогосподарські та ветеринарні науки) (одиниць)

	2010	2014	2015
Усього аспірантів	34653	27622	28487
За напрямком сільськогосподарські науки	1113	990	989
За напрямком сільськогосподарські науки (частка)	3%	3,5%	3,4%
Прийнято до аспірантури	326	289	308
Випуск з аспірантури	323	257	250
Прийнято до докторантури	10	16	12
Кількість докторантів	24	43	42
За напрямком ветеринарні науки	396	349	313
За напрямком ветеринарні науки (частка)	0,1%	0,1%	0,1%
Прийнято до аспірантури	115	76	90
Випуск з аспірантури	91	90	110
Прийнято до докторантури	4	10	3
Кількість докторантів	11	21	18

Джерело: складено на основі [10, с. 195]

Чітка тенденція простежується й у забезпеченні кадрами аграрних наукових установ. Відбувається скорочення і чисельності працівників у цілому, і дослідників. Але через те, що скорочення останніх відбувається дещо меншими темпами, наразі їх частка також зросла, і становить 56%. Крім того, в таких установах чисельність працівників, у середньому, менша, ніж у наукових установах загалом (таблиця 4, 5).

Варто також наголосити на загальному невисокому рівні кадрового забезпечення наукової складової агроінноваційного розвитку. Показник у 1386 кандидатів наук, що виконували наукові

та науково-технічні роботи (у 2015 р.), для всієї країни є вкрай малим.

Таблиця 4

Забезпечення кадрами наукових установ, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямом сільськогосподарські та ветеринарні науки (осіб)

	2005	2010	2014	2015
Усього працівників	170579	141086	109636	101598
з них дослідників (осіб)	85246	73413	58695	53835
з них дослідників (частка)	49,9%	52,0%	53,5%	52,9%
Сільськогосподарські науки				
Усього працівників	14998	12540	8866	8039
їх частка до загальної кількості	8,7%	8,5%	7,3%	7,9%
з них дослідників (осіб)	7006	6069	4963	4508
з них дослідників (частка)	46,7%	48,7%	55,9%	56,3%
Ветеринарні науки				
Усього працівників	862	864	707	632
їх частка до загальної кількості	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%
з них дослідників (осіб)	336	431	401	343
з них дослідників (частка)	38,9%	49,8%	56,7%	54,2%

Джерело: складено на основі [10, с. 205]

Таблиця 5

Виконавці науково-технічних робіт за категоріями і науковими ступенями (в установах, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямком сільськогосподарські та ветеринарні науки) (осіб, у 2015 р.)

	Усього	Доктори наук	Кандидати наук
Усього	82921	4124	13904
Сільськогосподарські науки (осіб)	9861	262	1386
Сільськогосподарські науки (частка)	11,8%	6,3%	9,9%
Ветеринарні науки (осіб)	557	27	140
Ветеринарні науки (частка)	0,6%	0,65%	1%

Джерело: складено на основі [10, с. 177]

Фінансування наукових досліджень за напрямом «сільськогосподарські та ветеринарні науки» (табл. 6) не відповідають ні потребам галузі, ні задекларованій значимості агроінноваційного розвитку. За період 2005-2015 рр. загальне фінансування наукових досліджень зросло на 136% тоді, як фінансування за напрямом – на 113%. Частка

останнього становить лише 4,9%, і продовжує повільно знижуватись. І це при тому, що внесок галузі у ВВП складає 12-14%.

На сьогодні формально Україна має достатньо розвинену сферу наукового забезпечення аграрного розвитку, але вона за своїми складом і структурою мало змінилася впродовж двох останніх десятиліть тоді, як аграрний сектор у країні змінився докорінно. Нинішня наукова сфера мало контактує з провідними виробниками аграрної продукції, занадто замкнена сама на собі. Проблема є те, що кожна велика державна наукова установа, чиїм профілем є той чи інший напрям сільськогосподарських наук, орієнтована переважно на виконання формальної частини наукових досліджень, і має замало можливостей та мотивації для виконання актуальних наукових розробок. Вони все ще орієнтовані на те, що держава тим чи іншим чином примусить сільськогосподарських виробників до співпраці з ними. Але ж на сьогодні основним виробником сільськогосподарської продукції є приватний сектор. Зі свого боку найбільші сільськогосподарські виробники мало зацікавлені у співпраці з українськими науковими установами, адже на ринку зараз представлений увесь перелік необхідних для виробника технологій. Отож найбільші українські агрохолдинги не нала-

штовані на довгострокове інвестування у наукові дослідження з можливістю отримати результат лише через декілька років. Подолання такого розриву між тим, що наразі можуть запропонувати українські наукові установи і тим, чого потребують провідні виробники аграрної продукції, і є основним завданням інноваційної та наукової підтримки аграрного сектора України [1, с. 20]. Останнім часом багато сподівань на розвиток аграрної науки покладено на її інтеграцію до європейського наукового простору. Основний формат такої інтеграції – участь українських наукових та інноваційних установ у програмі «Горизонт 2020», а до цього – у рамкових програмах ЄС (таблиця 7).

При цьому характерною є невелика кількість установ в цілому, які взяли участь у таких програмах протягом останніх десяти років. При чому вони в основному представлені або ж найбільшими науковими установами та ВНЗ, або громадськими організаціями, орієнтованими саме на співпрацю з європейськими інституціями.

Питання розвитку селекційної діяльності в нашій країні – це перш за все питання забезпечення продовольчої безпеки. Припинення селекційної роботи в Україні поставило б її у повну залежність від імпортованих сортів, що не допустимо. Суть значення

Таблиця 6

Фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт в установах, що виконують наукові та науково-технічні роботи за напрямом сільськогосподарські та ветеринарні науки (тис. грн.)

	2005	2010	2014	2015
Усього	5160399,8	8995893,9	10320327,9	12223157,6
Сільськогосподарські науки (усього)	283986,3	548111,2	590817,1	605356,9
Сільськогосподарські науки (частка)	5,5%	6,0%	5,7%	4,9%
Ветеринарні науки (усього)	22115,9	40142,4	46992,9	58476,9
Ветеринарні науки (частка)	0,4%	0,4%	0,45%	0,44%

Джерело: складено на основі [10, с. 187]

Таблиця 7

Участь українських аграрних наукових та інноваційних установ програмі Горизонт 2020

№	Назва організації	Кількість проектів	Бюджет (саме для учасника, eur)
Українські організації – координатори проектів			
1	Фірма «Інститут екології людини – Інеко» (Київ)	1	50,000
Українські організації – учасники проектів			
1	Науково-технічний центр «Біомаса» (Київ)	3	258,136
2	Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу» (Київ)	2	207,693
3	Виробниче підприємство «Streamozone» (Харків)	1	80,000
4	Виробник картоплі та її насіння ТОВ «Агро ЛВ лімітед» (Вирів, Львівська обл.)	1	32,937
5	Національний лісотехнічний університет України (Львів)	1	10,233
6	Інститут біоенергетичних культур і цукрових буряків НААН (Київ)	1	77,097
7	Limited liability company salix energy (Волинь)	1	134,000

Джерело: складено за [9]

селекції і генетики полягає в тому, що подальше збільшення виробництва аграрної продукції в Україні можливо, в першу чергу за рахунок застосування нових сортів рослин. Можливості щодо збільшення розораності вже майже вичерпано [8].

Водночас попри насичення внутрішнього та зовнішнього ринків продовольчої продукції, постійно відчувається нестача високопродуктивних сортів. Завезення ж іноземних розробок не завжди дозволяє поліпшити ситуацію: вони часто виявляються мало пристосованими до агрокліматичних умов в Україні. Ще одна особливість селекційної роботи в Україні полягає в тому, що через великі розміри її території у ній переставлено велику кількість агрокліматичних зон. Відповідно селекційна робота має полягати у створенні сортів рослин та видів тварин, пристосованих до умов у кожній з зон [7, с. 7].

Наразі ж ситуація з імпортом сортів та видів до нашої країни виглядає наступним чином: по озимих зернових культурах така частка становить 41%, по ярих зернових – 46%, по кукурудзі – 56%, по бобовим – 35%, по гороху – 47%, по олійним культурам – 54% (у тому числі по соняшнику – 67%), по технічним культурам – 64% (у тому числі по цукровим бурякам – 70%), по овочевим та баштанним – 56% [11, с. 35].

Висновки з проведеного дослідження. Спираючись на вище викладені факти та роздуми, можна зробити наступні висновки. Якщо казати саме про проблеми наукової та інноваційної складової розвитку аграрного комплексу, то вони мало відрізняються від проблем інноваційного розвитку в країні в цілому. Як виняток, слід вказати на деградацію регіональної мережі дослідних установ та недостатній розвиток експериментальної бази. В іншому ж головні проблеми досить типові. Окремим питанням є розподіл та використання коштів на проведення наукових досліджень. Наразі система затвердження напрямів та тематик наукових досліджень, їх проведення і контролю є вкрай застарілою. Це призводить до того, що науковці та наукові колективи замикаються «самі на собі», і наукові розробки не мають практичного впровадження. Натомість поширена практика декларативного впровадження, коли воно підміняється формальною декларацією. За таких умов установа (та її підрозділи) повільно втрачають свої компетенції (у самому широкому розумінні), поступово зводячи дослідницьку роботу до написання академічних текстів, при мінімізації інших складових дослідження [15, с. 87].

Виходом з такої ситуації може бути імплементація практики розподілення фінансування досліджень, за якою в межах однієї наукової теми (одного дослідницького проекту) певна сума фінансування закріплена за академічною установою, а решта – зарезервована за потенційним

партнером (аграрним підприємством), яке буде впроваджувати розробку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Володін С.А. Модель інноваційного розвитку аграрної науки на прикладі системи НААН України / С.А. Володін // Інноваційна економіка, № 3, 2014. – С. 5-24.
2. Геєць В.М. та ін. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості (наукова доповідь) / за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2016. – 184 с.
3. Геєць В.М. Інноваційна Україна 2020 (національна доповідь) / за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: НАН України, 2016. – 228 с.
4. Долгошея Н.О. Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки / Н.О. Долгошея // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія економічні науки, № 1(55), 2016. – С. 55-63.
5. Гончаренко О.В. Оцінка інституційної ефективності агроінновацій: проблеми виміру / О.В. Гончаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки, № 8, 2014. – С. 23-26.
6. Єгоров І.Ю. та ін. Імплементация високих технологій в економіку України (наукова доповідь) / за ред. І.Ю. Єгорова. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2016. – 166 с.
7. Кириченко В.В., Макляк К.М. Підсумки та перспективи досліджень з селекції соняшнику в Україні / В.В. Кириченко, К.М. Макляк // Селекція і насінництво, № 98, 2011. – С. 3-10.
8. Могрун В.В. Внесок генетики і селекції рослин у забезпечення продовольчої безпеки України / В.В. Могрун // Вісник НАН України, № 5, 2016. – С. 20-23.
9. Результати наукових та інноваційних програм ЄС [Електронний ресурс]. Доступно з: http://cordis.europa.eu/projects/home_en.html
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні (Статистичний збірник) / відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України. – 257 с.
11. Саблук П.Т. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору економіки України та роль науки у її становленні / П.Т. Саблук // Аграрна наука, № 3, 2014. – С. 34-42.
12. Сус Т.І. Фінансово-організаційні проблеми розвитку агроінновацій: національний і регіональний аспекти / Т.І. Сус // Регіональна економіка, № 3, 2016. – С. 135-141.
13. Удовиченко С.М. Аграрна наука у системі державного господарського комплексу / С.М. Удовиченко С.М. // Інноваційна економіка, № 7, 2013. – С. 19-22.
14. Щубравська О.В. Прокопенко К.О. Розвиток агроінноваційної діяльності в Україні / О.В. Щубравська, К.О. Покопенко // Економіка АПК, № 2, 2013. – С. 24-29.
15. Федулова Л.І. Регіональні інноваційні системи України: стан формування та розвитку в умовах інтеграційних процесів / за ред. Л.І. Федулової. – К.: 2013, – 567 с.

МЕТОДИ, ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ СИСТЕМ

METHODS, TOOLS AND MECHANISMS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT MANAGEMENT OF TERRITORIAL SYSTEMS

У статті розглянуто основні структурні компоненти системи управління збалансованим розвитком територій. Визначені функції управління та цільові стратегічні установки. Верифіковані принципи управління збалансованим розвитком територіальних систем. Деталізовано інструментарій у розрізі методів державного управління. Означено складові механізми управління збалансованим розвитком територіальних систем.

Ключові слова: збалансований розвиток, територіальна соціально-економічна система, управління, механізм, інструменти.

В статье рассмотрены основные структурные компоненты системы управления сбалансированным развитием территорий. Определены функции управления и целевые стратегические установки. Верифицированы принципы управления сбалансированным развитием территориальных систем. Детализировано инструментарий в разрезе

методов государственного управления. Отмечены базовые составляющие механизма управления сбалансированным развитием территориальных систем.

Ключевые слова: сбалансированное развитие, территориальная социально-экономическая система, управление, механизм, инструменты.

The article deals with the main structural components of management system of sustainable development of territories. Management functions and target strategic installations are defined. The principles of sustainable development management of territorial systems are verified. The tools of sustainable development management are detailed within the methods of state management. The basic components of sustainable development management mechanism of territorial systems are noted.

Key words: sustainable development, territorial socio-economic system, management, mechanism, instruments.

УДК 338.24:351

Сментина Н.В.

д.е.н., доцент,
професор кафедри економіки,
права та управління бізнесом
Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. Перехід будь-якої системи від поточного стану до бажаного здійснюється за допомогою механізму управління розвитком. Виклики сучасності обумовлюють необхідність забезпечення комплексності управління розвитком територіальних систем, гармонійно поєднуючи у цьому механізмі взаємоузгоджені між собою аспекти економічного, соціального та екологічного розвитку суспільства, що дозволяє створити умови переходу до такого стану, за якого не виснажаться ані природні, ані людські ресурси, не погіршиться стан довкілля, не зменшиться якість та безпека життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема збалансованого розвитку привертає останнім часом увагу багатьох українських та зарубіжних науковців. Так її дослідженню в Україні присвятили свої роботи такі науковці: В. М. Гесць, М. А. Хвесик, О. М. Алимов, Я. В. Коваль, Б. М. Данилишин, С. В. Козловський та багато ін. Окрім того, збалансований розвиток є об'єктом постійних дискусій на різних рівнях державного управління; можливості щодо його забезпечення обговорюються представниками бізнес-середовища та громадськості. Разом з тим, реформування територіальної організації влади на засадах децентралізації зміщує акценти в механізмі державного управління збалансованим розвитком та зумовлює необхідність його розгляду комплексно відносно одного з типів систем, які виділяють науковці, а саме: систем організаційного типу [1, с. 33] (країна у цілому, окремі регіони та адміністративно-територіальні одиниці держави: райони, міста, села, селища,

добровільно об'єднані громади), позначені в межах даного дослідження категорією територіальні соціально-економічні системи.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація основних структурних компонентів системи управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи, верифікація принципів, функцій, методів, інструментів та механізмів.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі, як відмічає Т. А. Приходченко, склалися три підходи до розуміння сутності управління розвитком регіональних територіальних систем. По-перше, управління розвитком територій розглядається, як сукупність економічних, правових, організаційно-управлінських рішень, спрямованих на забезпечення поєднання інтересів держави й окремих регіонів; по-друге, управління розвитком територій тлумачиться, як система цілей і завдань органів державної влади та механізмів їх реалізації; по-третє, управління – це комплекс законодавчих, адміністративних та економічних заходів, спрямованих на стимулювання ефективності соціально-економічного розвитку територій [2, с. 103].

На нашу думку, управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи варто сприймати, як цілеспрямовану діяльність публічного сектору із забезпечення збалансованого розвитку систем організаційного типу, побудовану шляхом взаємоузгодження інтересів влади, бізнесу, громадськості. Ця цілеспрямована діяльність реалізується через такі взаємопов'язані функції: цілепокладання, аналіз, прогнозування,

планування, організація, координація, мотивація, навчання, облік і контроль, комунікація та прийняття рішень.

Відтак, у загальному вигляді, базовими функціями управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи, на нашу думку, є такі:

- визначення пріоритетів, цілей, завдань державної політики, спрямованих на забезпечення збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем (країни у цілому та її окремих адміністративно-територіальних одиниць);

- розробка заходів із реалізації найоптимальнішого варіанту забезпечення збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем та їх запровадження;

- координація економічної діяльності суб'єктів господарювання (організація, мотивація, стимулювання, інформування);

- моніторинг та контроль за ходом реалізації планових заходів із забезпечення збалансованого розвитку територіальних систем та оперативне регулювання умов господарювання.

Система управління, як зазначають М. В. Вишиванюк [3], О. Ю. Бобровська [4, с. 4], Е. А. Лубашев [5, с. 77], розглядається, як складна сукупність компонентів. Відповідно основними елементами системи управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи є суб'єкти управління, об'єкт управління, цільові стратегічні установки, принципи і функції управління, методи й інструменти управління. Усі зазначені компоненти у тісному взаємозв'язку між собою формують механізм управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи.

Суб'єктом управління виступають центральні органи державної влади й управління, органи місцевого самоврядування, що співпрацюють з представниками бізнесу та громадськості з питань забезпечення збалансованого розвитку територіальної соціально-економічної системи.

Об'єкт управління – те, на що спрямована дія суб'єкта – процес забезпечення збалансованого розвитку територіальної соціально-економічної системи. Його складовими є такі аспекти:

- економічний – рівень економічного розвитку територіальної соціально-економічної системи, рівень інвестиційної активності в системі, рівень інноваційності, тенденції науково-технічного прогресу, без якого не можливий прогрес і подальше функціонування економіки;

- екологічний – екологічний добробут, адекватність заходів зі зниження негативного впливу на навколишнє середовище;

- соціальний – соціально-демографічні процеси у територіальних соціально-економічних

системах і рівень життя населення, стан трудових ресурсів, якість трудового потенціалу.

Цільові стратегічні установки – пріоритети, цілі та першочергові завдання із забезпечення збалансованого розвитку територіальних систем, визначені з урахуванням проблематики світового масштабу на національному, регіональному та місцевому рівні, що задекларовані у законах, постановах, розпорядженнях, стратегічних планах тощо.

На макрорівні в Україні такими є [6; 7, с. 18]: припинення деградації довкілля та перехід до збалансованого природокористування; формування нової моделі економіки на засадах невиснажливого відновлювального природокористування; поліпшення якості життя населення; формування суспільної свідомості, світогляду населення на засадах збалансованого розвитку; формування нормативно-правової та інституційної бази забезпечення збалансованого розвитку; збереження національних цінностей і традицій природокористування; захист національних інтересів України в процесі глобалізації; забезпечення участі всіх заінтересованих сторін у формуванні та реалізації політики збалансованого розвитку; формування та провадження регіональної політики збалансованого розвитку.

Стосовно принципів управління збалансованим розвитком, варто відмітити, що у науковій літературі не вироблено єдиного підходу щодо їх переліку. Так, наприклад, Г. Б. Марушевський розглядає головні принципи збалансованого розвитку в розрізі таких трьох груп [8, с. 85]:

- загальні принципи: турбота про людей, справедливість, охорона та відродження цілісності екосистем Землі, повага до природи, загальна відповідальність людства за стан довкілля, міжпоколінна рівність, поєднання розвитку суспільства із збереженням довкілля;

- економічні принципи: запобігання, «забруднювач платить», ліквідація незбалансованих моделей виробництва та споживання, економне та ефективно використання ресурсів, розроблення та впровадження екологічно дружніх технологій;

- принципи демократичного управління: участь громадськості у прийнятті рішень, посилення ролі основних груп населення, зміцнення демократичних інституцій на всіх рівнях, забезпечення прозорості і підзвітності державних установ та міжнародних організацій, ненасильницьке розв'язання конфліктів.

Іншої позиції дотримується Т. А. Приходченко. Дослідниця пропонує виділення таких груп принципів [2, с. 53-54]:

- загальні принципи: системності і багатоваріантності розроблюваних рішень; наукової обґрунтованості; синергії; динамічності; ефективності;

- управлінські принципи: економічної безпеки (економічної, інвестиційної, виробничої, бюджетної тощо); економічного протекціонізму;

– принципи збалансованості: сталого розвитку; пріоритетності цілей, які забезпечують збалансованість розвитку соціально-економічної системи; екологічності.

Враховуючи здобутки науковців у даному питанні, на нашу думку, в системі управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи головними принципами варто визнати такі:

- інтеграції – пошук балансу між економічною, соціальною та екологічною складовими розвитку;
- партнерства – залучення зацікавлених сторін до процесу прийняття рішень;
- пріоритетності – побудова чіткої ієрархії цілей збалансованого розвитку територіальної соціально-економічної системи;
- комплексності – орієнтація на досягнення згоди в різних сферах та галузях економіки;
- ефективності – здатність досягти позитивних результатів керуючого впливу як для суб'єкта, так і для об'єкта управління найраціональнішим шляхом при мінімальних витратах;
- гнучкості – реакція на постійні соціальні, економічні та екологічні внутрішні та зовнішні зміни, що стосуються конкретної територіальної соціально-економічної системи;
- відповідальності – відповідальність суб'єктів управління за виконання поставлених завдань або бездітність;
- прозорості – відкритість державної політики із забезпечення збалансованого розвитку територіальної соціально-економічної системи та процедур прийняття управлінських рішень.

В управлінні збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи, як і в будь-якій управлінській діяльності, використовується стандартний набір методів, у межах яких згруповано відповідний інструментарій забезпечення збалансованого розвитку територіальної соціально-економічної системи. Під інструментами забезпечення збалансованого розвитку територіальної соціально-економічної системи мається на увазі сукупність заходів економічного та правового характеру, за допомогою яких досягаються стратегічні цілі збалансованого розвитку.

З позиції теорії державного управління економікою методи управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи за формою впливу поділяються на дві великі групи: методи прямого та опосередкованого впливу. Методи прямого впливу безпосередньо спрямовані на досягнення бажаного результату. Методи опосередкованого впливу створюють сприятливі умови для досягнення бажаного результату за допомогою певних важелів та стимулів.

За функціональним призначенням методи управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи в теорії

державного управління об'єднують у такі групи: адміністративний, бюджетний, податковий, грошово-кредитний. Прийоми впливу, що засновані на силі державної влади, утворюють адміністративний метод управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи. Бюджетний метод утворюють інструменти, що засновані на використанні ресурсів Державного бюджету. Грошово-кредитний метод включає сукупність заходів впливу на грошову масу у країні та обсяг кредитів. Заходи впливу держави на соціально-економічні процеси за допомогою податків об'єднуються в податковий метод.

Інструменти адміністративного методу управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи являють собою заходи заборони, дозволу та примусу. У свою чергу у їх складі можна виділити адміністративно-економічні та адміністративно-правові заходи. Інструментами адміністративного методу, яким властивий правовий характер, є: нормативно-правове забезпечення збалансованого розвитку; державні, регіональні та місцеві стратегії збалансованого розвитку; цільові програми; угоди. Інструментами адміністративного методу, яким властивий економічний характер, є: дозволи, обмеження, стандарти і норми, орієнтири граничних концентрацій і викидів; зонування територій, відповідальність при правопорушеннях екологічного характеру, нанесення збитку в результаті забруднення навколишнього середовища, транскордонна співпраця у соціальної, економічній та екологічній сферах заради досягнення збалансованого розвитку регіонів.

Інструменти бюджетного методу являють собою заходи управління збалансованим розвитком, спрямовані на покращення соціо-екологічного-економічної ситуації у регіоні та досягнення збалансованого розвитку через використання системи бюджетних асигнувань. У їх складі виділяють субсидії, дотації, субвенції, державні капіталовкладення у ліквідні високотехнологічні проекти, здатні максимально швидко принести очікуваний ефект у соціальній, екологічній сферах регіонів України, а також державне замовлення на високоефективні в екологічному та соціальному плані регіональні проекти і технології. Прикладом дотацій може бути пряма дотація місцевим бюджетам на природоохоронні заходи і регіональну політику ресурсоспоживання, пряма дотація регіонам, що змушені притримувати промисловий розвиток. Прикладом субвенції є субвенція об'єднаний територіальній громаді на формування та розвиток інфраструктури.

Інструментами податкового методу є: податки, збори, податкові канікули. Варто відмітити, що інструменти даного методу здатні виконувати окрім регулюючої здебільшого стимулюючу функцію. У складі таких інструментів Ю. М. Барський

та В. Г. Поліщук [9, с. 67] розглядають податкові преференції для наукоємних та екологоорієнтованих підприємств, що дозволить розширити екологічну продукцію та послуги, забезпечити екологічну рівновагу для досягнення збалансованого розвитку.

Інструментами грошово-кредитного методу є кредити, позики, гранти. Прикладом інструментів даного методу можуть бути [10, с. 67] податковий науковий кредит, який переслідує за мету розвиток нових технологій та втілення наукових досягнень; податковий інвестиційний кредит, що націлений на розвиток інновацій в соціальній, екологічній та економічній сферах діяльності.

Разом з тим Л. В. Кривенко відмічає, що недостатньо уваги у наукових колах приділяється ролі соціальних інструментів забезпечення збалансованого розвитку. Як зауважує дослідниця, інструментам має відводитися провідне місце поряд з іншими, адже вони орієнтовані на підвищення екологічної культури і досягнення суспільного консенсусу щодо питань природокористування та можуть бути представлені інструментами морально-етичного впливу й переконання, до яких відносять освіту і виховання, доступність інформації, суспільний тиск, переговори процеси й добровільні екологічні погодження, доповнюючи цим самим адміністративно-контрольні, правові та економічні інструменти [11]. Перспективними напрямками розвитку соціальних інструментів Л. В. Кривенко визначає соціальну мобілізацію та соціальну звітність. Під соціальною мобілізацією як інструментом сталого розвитку у наукових працях визнається процес, за допомогою якого місцеві спільноти спільно виявляють пріоритетні проблеми, аналізують їх причини та наслідки, визначають свої сильні і слабкі сторони, зовнішні можливості та загрози, проводять оцінку наявних і необхідних ресурсів, приймають рішення щодо їх ефективного використання та місцевого розвитку в цілому [12].

За допомогою основних елементів системи управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи, що розглянуті вище, формується механізм управління, що відображає, як зазначає Вишиванюк М. В., спосіб приведення об'єкта управління до певного бажаного стану [3].

У механізмах управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи знаходить прояв комбінація інструментів управлінського впливу. Арсенал інструментів, їх поєднання, ступінь використання може приймати різні значення залежно від конкретних завдань, рішень, ситуацій.

Складовими механізму управління збалансованим розвитком територіальних систем, наприклад, Ватченко О. Б. визначає такі [13, с. 207]: правовий;

організаційний; фінансовий; економіко-інвестиційний; екологічний; соціальний; інформаційний. Вишиванюк М. В. визначає дещо інші складові механізму управління збалансованим розвитком: організаційний, економічний, фінансовий, бюджетний, соціально-психологічний, адміністративний, інституційний, суспільно-політичний та інші [3].

На нашу думку, у контексті реформи децентралізації, що має місце в Україні та передбачає передачу повноважень та ресурсів на місця, посилюється актуальність дослідження тих можливостей, які відкриваються перед органами місцевого самоврядування завдяки реалізації механізму державно-приватного партнерства (далі – ДПП) як своєрідної альтернативи бюджетному фінансуванню оперативних цілей та завдань збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем. Механізм ДПП продовжує посідати провідне місце у наукових дослідженнях зарубіжних вчених, які попри його світове визнання розглядають проблеми доцільності його реалізації у світлі проблем, пов'язаних із реалізацією «Порядку денного зі сталого розвитку 2030». Про це йдеться у роботі таких науковців, як: К. С. Джомо (K. S. Jomo), Аніс Чоудхурі (Anis Chowdhury), Крішнан Шарм (Krishnan Sharma), Даніель Платц (Daniel Platz) [14].

Партнерська система відносин між державою та приватними операторами дозволить залучати додаткові інвестиційні ресурси, оптимально розподілити ризики, відповідальність і винагороду між партнерами. Побудова ефективної системи таких взаємовідносин у межах ДПП сприятиме залученню до процесу активізації місцевого розвитку приватних інвесторів на умовах взаємовигідного співробітництва та соціального партнерства партнерів. За умови максимальної ефективності партнерських відносин активізуються надходження інвестицій у регіони, що, у свою чергу, забезпечать їх соціально-економічний та інноваційний розвиток у довгостроковій перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження дозволяють сформулювати концептуальні положення управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи. Так цілеспрямована діяльність публічного сектору, побудована шляхом взаємоузгодження інтересів влади, бізнесу, громадськості, через комплексне запровадження інструментів управлінського впливу на процес забезпечення збалансованого розвитку реалізується у механізмі управління збалансованим розвитком територіальної соціально-економічної системи. Важливими аспектами такого управління є: пошук балансу між економічною, соціальною та екологічною складовими розвитку; залучення усіх зацікавлених сторін до процесу прийняття рішень; побудова чіткої ієрархії цілей збалансо-

ваного розвитку територіальних соціально-економічних систем; гнучкість й ефективність управлінських дій та прозорість управлінського впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козловський С. В. Забезпечення стійкості та розвитку сучасних економічних систем / С. В. Козловський. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ДТД», 2017. – 554 с.
2. Приходченко Т. А. Управління збалансованим розвитком регіону [Електронний ресурс] / Т. А. Приходченко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. – С. 102-106. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/22-2016/25.pdf>
3. Вишиванюк М. В. Механізм державного управління сталим розвитком регіонів [Електронний ресурс] / М. В. Вишиванюк // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 3. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=473>
4. Бобровська О. Ю. Методологічний підхід до побудови системи управління сталим (збалансованим) розвитком регіонів [Електронний ресурс] / О. Ю. Бобровська // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2016. – Вип. 2(16). – С. 1-12. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-02\(16\)/24.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-02(16)/24.pdf)
5. Лубашев Е. А. Современные подходы к рассмотрению процессов управления социальным развитием региона / Е. А. Лубашев // Инновации. – 2013. – № 9(179). – С. 75-80.
6. Проект Концепції переходу України до сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua>
7. На меті Сталий розвиток України [Електронний ресурс] // Вісник національної Академії наук

України. – 2007. – № 2. – С. 14-44. – Режим доступу: <ftp://ftp.nas.gov.ua>

8. Марушевський Г. Б. Принципи державного управління збалансованим розвитком / Г. Б. Марушевський // Вісник НАДУ. – 2013. – 4. – С. 83-88.
9. Барський Ю. М. Фінансові інструменти стимулювання сталого розвитку регіону / Ю. М. Барський, В. Г. Поліщук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2010. – Випуск 7(25), Ч. 4. – С. 7-9.
10. Карташов Є. Г. Механізм стимулювання еколого-економічного розвитку регіону / Є. Г. Карташов // Наукові праці. Державне управління. – 2014. – Випуск 237. Том 249. – С. 65-69.
11. Кривенко Л. В. Соціально-економічні інструменти забезпечення сталого розвитку // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 2. – С. 33-37.
12. Коростелева Н. Н. Социальная мобилизация как инструмент устойчивого развития в условиях глобализации: На материалах Кыргызской Республики: автореф. дис. ... канд. полит. наук: спец. 23.00.04 «Политические проблемы международных отношений и глобального развития» / Н. Н. Коростелева. – Бишкек, 2006. – 196 с.
13. Ватченко О. Б. Механізм сталого розвитку регіонів / О. Б. Ватченко, В. М. Ільченко // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.19. – С. 205-212.
14. Jomo K. S. Public-Private Partnerships and the 2030 Agenda for Sustainable Development: Fit for purpose. [Electronic recourse] / K. S. Jomo, Anis Chowdhury, Krishnan Sharma, Daniel Platz // Department of Economic & Social Affairs Working Paper №. 148. – February, 2016. – 28 p. – Accessed mode: http://www.un.org/esa/desa/papers/2016/wp148_2016.pdf

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МЕТОД ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

METHOD OF IDENTIFYING RESERVES FOR THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS POTENTIAL OF A TRANSPORT COMPANY

В статті обґрунтовано метод виявлення резервів розвитку та нарощування ефективності реалізації потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства, що ґрунтується на управлінні вартістю використання потенціалу конкурентоспроможності та його впливі на вид розвитку економічного потенціалу; дозволяє виявити слабкі місця в управлінні та мінімізувати негативний вплив структури складових на вартість економічного потенціалу.
Ключові слова: потенціал конкурентоспроможності, транспортне підприємство, розвиток, ефективність, механізм, матриця РМСК, ромб вибору стратегій.

даёт возможность определить слабые места в управлении и минимизировать негативное влияние структуры составляющих на стоимость экономического потенциала.

Ключевые слова: потенциал конкурентоспособности, транспортное предприятие, развитие, эффективность, механизм, матрица РМСК, ромб выбора стратегий.

The article substantiates a method of identifying reserves for the development and increasing the efficiency of the implementation of the competitiveness potential of a transport company that is based on the management of the cost of using the competitiveness potential and its influence on the kind of economic potential development; allows identifying weaknesses in management and minimizing the negative impact of the structure of components on the cost of economic potential.

Key words: competitiveness potential, transport company, development, efficiency, mechanism, ROSC matrix, rhombus of strategies selection.

УДК 330.1:656.078.8(045)

Галькевич М.В.
старший викладач
Київський транспортний коледж
Київської державної академії
водного транспорту
імені гетьмана
Петра Конашевича-Сагайдачного

В статье обосновано метод определения резервов развития и наращивания эффективности реализации потенциала конкурентоспособности транспортного предприятия, что основано на управлении стоимостью использования потенциала конкурентоспособности и его влияния на вид развития экономического потенциала,

Постановка проблеми. Процес реалізації потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства направлений на досягнення цілей розвитку, а саме: розширення конкурентних переваг на ринку перевезень, максимальної ефективності використання особливостей технологій перевезень та нарощування вартості активів. З огляду на окреслені цілі процес оцінювання ефективності реалізації потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства включає етапи з реалізації основних управлінських функцій: планування, організації, аналізу та корегування, що в свою чергу включають ряд послідовних дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічною основою управління потенціалом конкурентоспроможності транспортного підприємства є концептуальні положення сучасної економічної та управлінської теорії. Проблеми управління розвитку потенціалу підприємств розглядаються у дослідженнях вчених: А.Є. Воронкової [1], Н.С. Краснокутської [2], В. Диканя [3], Є.Х.Р. Фатхутдінова [4], В. Шинкаренка [5], А.В. Кваско [6] та інших.

Постановка завдання. Метою проведеного дослідження є обґрунтування методу виявлення та оцінювання резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності на транспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм управління потенціалом конкурентоспроможності транспортних підприємств – це поєднання зовнішніх та внутрішніх складових середовища розвитку транспортного підприємства в системі управлінських, ресурсних, методичних та цільових впливів, що забезпечують реалізацію галузевих принципів та системоутворюючих властивостей в процесах управління елементною структурою потенціалу конкурентоспроможності шляхом виконання основних економічних функцій, що спрямовані на ефективність розвитку потенціалу конкурентоспроможності за рахунок нарощування гудвілу, вартості активів та конкурентної позиції шляхом використання інноваційних економічних та організаційних методів управління та оцінювання ефективності розвитку. З метою обґрунтування ефективності реалізації організаційно-економічного механізму управління потенціалом конкурентоспроможності на транспортних підприємствах автором пропонується використовувати «метод виявлення резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності», що ґрунтується на управлінні вартісними показниками використання потенціалу конкурентоспроможності та його впливі на вид розвитку економічного потенціалу. Реалізація методу здійснюється паралельно процесам оцінюванням вартості та визначенням виду розвитку,

шляхом оцінки за параметрами оптимізації джерел формування потенціалу, напрямів формування конкурентних переваг та компетенцій.

Послідовність проведення аналізу за методом виявлення резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства

1. Визначення оціночного параметру ($\Pi_{оцін}$), що входить до системи показників методу оцінки вартості потенціалу конкурентоспроможності на транспортних підприємствах, за формулою:

$$\Pi_{оцін} = \frac{\Pi_3}{\Pi_{попер}}$$

де Π_3 - значення параметру у звітному періоді, $\Pi_{попер}$ - значення параметру в попередньому періоді.

2. Встановлення відповідності оціночного параметру цілям реалізації механізму управління потенціалом конкурентоспроможності з використанням матриці визначення дійсного значення параметру оцінки ($\Pi_{д}$)

3. Визначається оптимізоване значення параметру ($\Pi_о$) за допомогою параметричної моделі, що відображає критерії оптимізації по кожному параметру розвитку. Для визначення оптимізованого значення з урахуванням множини критеріїв використовується формула:

Для визначення оптимізованого значення параметру оцінки використовуємо формулу :

$$\Pi_о = \sum_{n=1}^q \Pi_{Др} * \frac{PK_i}{i} + \sum_{n=1}^q \Pi_{Дм} * \frac{MK_i}{i} + \sum_{n=1}^q \Pi_{Дс} * \frac{CK_i}{i} + \sum_{n=1}^q \Pi_{Дк} * \frac{KK_i}{i}$$

де $\Pi_о$ - оптимізоване значення параметру оцінки потенціалу конкурентоспроможності з урахуванням критеріїв оптимізації за всіма складовими; $\Pi_{Др}$, $\Pi_{Дм}$, $\Pi_{Дс}$, $\Pi_{Дк}$ - дійсні значення параметрів відповідно ресурсів, можливостей, системи управління, компетенцій; PK_i , MK_i , CK_i , KK_i - кількість критеріїв оптимізації відповідно ресурсів, можливостей, системи управління, компетенцій; i - загальна кількість критеріїв оптимізації, n - параметр оцінки потенціалу конкурентоспроможності, q - кількість параметрів, що характеризують окрему складову.

4. Обґрунтовуються напрями активізації резервів забезпечення ефективності розвитку за окремим критерієм оптимізації параметру управління потенціалом конкурентоспроможності за допомогою матриці РМСК. Оцінюються коефіцієнт акумулювання резервів розвитку по параметрах (A_n) та транспортному підприємстві в цілому ($A_{ПК}$):

$$A_n = \frac{\Pi_о}{\Pi_{д}}; \quad A_{ПК} = \sum_{n=1}^q \frac{\Pi_{о_n}}{\Pi_{д_n}}$$

5. Обираються напрями досягнення оптимізованого значення за допомогою ромбу вибору стратегій параметру розвитку потенціалу конкурентоспроможності.

6. Оцінюється вартість реалізації стратегій розвитку потенціалу конкурентоспроможності (B_p) за формулою:

$$B_p = \sum_{n=1}^q A_n * \sum_{i=1}^e \sum_{z=1}^h K_i * B_z$$

де A_n - коефіцієнт акумулювання резервів по параметру n , B_z - вартість реалізації i -го заходу, K_i - критерій оптимізації, e - кількість критеріїв оптимізації, h - кількість заходів оптимізації по одному критерію, n - параметр оцінки потенціалу конкурентоспроможності, q - кількість параметрів, що характеризують окрему складову

7. Оцінюється ефективність реалізації механізму розвитку потенціалу конкурентоспроможності за формулою:

$$E_{ПК} = \sum_{c=1}^s \frac{B_{Rc}}{B_{Pc}}$$

де B_{Rc} - вартість ефектів від акумулювання активів для розвитку потенціалу конкурентоспроможності за стратегією c , s - кількість стратегій розвитку кадрового потенціалу.

Рис. 1. Послідовність аналізу за методом виявлення резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства*

*розроблено автором

включає етапи аналізу та корегування процесів реалізації механізму управління, запропонованого у попередньому підрозділі (рис. 1).

1. В процесі реалізації методу оцінки вартості потенціалу конкурентоспроможності визначається оціночне значення параметру за формулою ретроспективного аналізу:

$$P_{оцін} = \frac{P_3}{P_{попер}} \quad (1)$$

де P_3 – значення параметру у звітному періоді, $P_{попер}$ – значення параметру в попередньому періоді.

2. За допомогою матриці відповідності виду розвитку визначається дійсне значення параметру (рис. 2). Таким чином забезпечується взаємозгодженість та єдність системи значень параметрів оцінки вартості та ефективності управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності. Всі параметри матимуть значення від 1 до 7 у відповідності до кількості видів розвитку потенціалу конкурентоспроможності.

3. З метою формалізації напрямів розвитку потенціалу конкурентоспроможності визначаємо оптимізоване значення параметру оцінки за допомогою параметричної моделі оптимізації для активізації резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності (рис. 3, 4).

Для визначення оптимізованого значення параметру оцінки використовуємо формулу:

$$P_o = \sum_{n=1}^q P_{Др} * \frac{PK_i}{i} + \sum_{n=1}^q P_{Дм} * \frac{MK_i}{i} + \sum_{n=1}^q P_{Дс} * \frac{CK_i}{i} + \sum_{n=1}^q P_{Дк} * \frac{KK_i}{i} \quad (2)$$

де P_o – оптимізаційне значення параметру оцінки потенціалу конкурентоспроможності з урахуванням критеріїв оптимізації за всіма складовими;

$P_{Др}$, $P_{Дм}$, $P_{Дс}$, $P_{Дк}$ – дійсні значення параметрів відповідно ресурсів, можливостей, системи управління, компетенцій; PK_i , MK_i , CK_i , KK_i – кількість критеріїв оптимізації відповідно ресурсів, можливостей, системи управління, компетенцій; i – загальна кількість критеріїв оптимізації, n – параметр оцінки потенціалу конкурентоспроможності, q – кількість параметрів, що характеризують окрему складову. Більш детально параметри оптимізації ресурсів, можливостей, системи управління та компетенцій наведено в методі «оцінки вартості потенціалу конкурентоспроможності» [7].

4. Оцінювання ефективності реалізації механізму управління потенціалу конкурентоспроможності на транспортних підприємствах не завершується визначенням параметрів та критеріїв розвитку об'єкта дослідження. Здійснення оцінки за запропонованими параметричними моделями дозволяє виявити слабкі місця в управлінні та мінімізувати негативний вплив структури складових на вартість економічного потенціалу. Узагальнюючи критерії оптимізації показників забезпечення ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності транспортних підприємств, пропонуємо побудувати матрицю активізації резервів в управлінні ресурсами, можливостями, системою управління та компетенціями, що отримала назву за першими буквами складових потенціалу конкурентоспроможності **матриця РМСК** (рис. 5).

Матриця РМСК ґрунтується на оцінці параметрів вартості та структури потенціалу конкурентоспроможності за методами «оцінки вартості потенціалу конкурентоспроможності» та «оцінки розвитку потенціалу конкурентоспроможності за вартісними критеріями». Отримане значення параметрів оцінюється за критеріями оптимізації

Оціночне значення параметру ($P_{оцін}$)	Складові потенціалу конкурентоспроможності				Дійсне значення параметру ($P_{д}$)
	Ресурси (Р)	Можливості (М)	Система управління (С)	Компетенції (К)	
>1	7	7	7	7	7
≈1	5	5	6	6	5 або 6 залежно від приналежності параметру до складової
<1	2	2	3	4	2, 3 або 4 залежно від приналежності параметру до складової
=0	1	1	1	1	1

На рис.: 1 – детенсивний вид розвитку, 2 – скорочуючий, 3 – диверсифікаційний, 4 – модернізуючий, 5 – інтеграційний, 6 – концентрований, 7 – інноваційний.

Рис. 2. Матриця визначення дійсного значення параметру оцінки потенціалу конкурентоспроможності*

*розроблено автором

для активізації резервів і далі визначається згідно матриці РМСК слабке місце в управлінні складовими потенціалу конкурентоспроможності.

На даному етапі оцінювання ефективності активізації резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності визначається коефіцієнт, що відображає рівень можливого акумулювання активів по окремих параметрах:

$$A_n = \frac{P_o}{P_d} \quad (3)$$

Для оцінки та загалом по підприємству:

$$A_{ПК} = \sum_{n=1}^q \frac{P_{O_n}}{P_{D_n}} \quad (4)$$

де A_n – коефіцієнт акумулювання резервів по параметру n , $A_{ПК}$ – коефіцієнт акумулювання резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності підприємства.

5. На основі матриці РМСК будується ромб вибору стратегії розвитку потенціалу конкурентоспроможності (рис. 6), що ґрунтується на множині заходів оптимізації за окремо взятим критерієм і враховує зміну двох факторів – кількість заходів для досягнення бажаного рівня оптимізації та вартість реалізації заходів.

На рис 6 ромб вибору досягнення оптимізованого значення параметру розділено за скла-

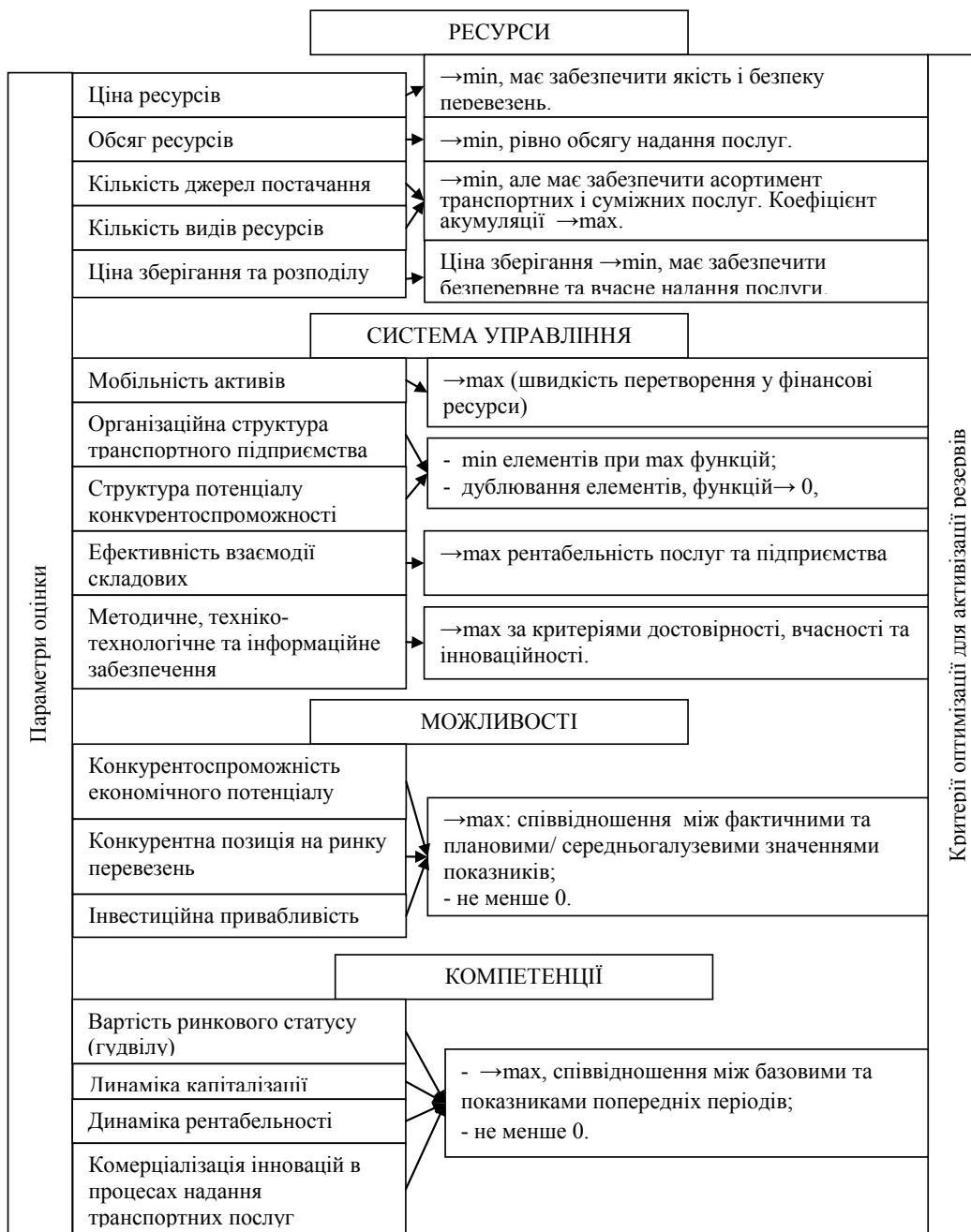


Рис. 3. Параметрична модель виявлення резервів нарощування ефективності у структурі потенціалу конкурентоспроможності на транспортних підприємствах*

*розроблено автором

довими потенціалу, що відображає спрямованість впливу обраної функціональної стратегії. В залежності від стратегії, визначається сукупність критеріїв оптимізації параметра, обраного для покращення. Таким чином ромб відображає і вартість стратегії і кількість заходів для досягнення бажаного стану.

6. Після вибору функціональної стратегії розвитку потенціалу конкурентоспроможності та формування стратегічного портфеля щодо нарощування конкурентного статусу транспортного підприємства необхідно оцінити вартість реалізації стратегій (B_p). Для цього використовуємо наступну формулу:



Рис. 4. Параметрична модель виявлення резервів нарощування ефективності в управлінні потенціалом конкурентоспроможності на транспортних підприємствах*

*розроблено автором

Резерви активізації складових Значення критерію оптимізації	Ресурси (P)	Можливості (M)	Система управління (C)	Компетенції (K)	
	>1	7	7	7	
	≈1	5	5	6	
	<1	2	2	3	4
	=0	1	1	1	1

На рис. 1 – детенсивний вид розвитку, 2 – скорочуючий, 3 – диверсифікаційний, 4 – модернізуючий, 5 – інтеграційний, 6 – концентрований, 7 – інноваційний; - - ► спрямованість активізації резервів.

Рис. 5. Матриця РМСК обґрунтування напрямів активізації резервів забезпечення ефективності розвитку за окремим критерієм оптимізації параметру управління потенціалом конкурентоспроможності*

*розроблено автором

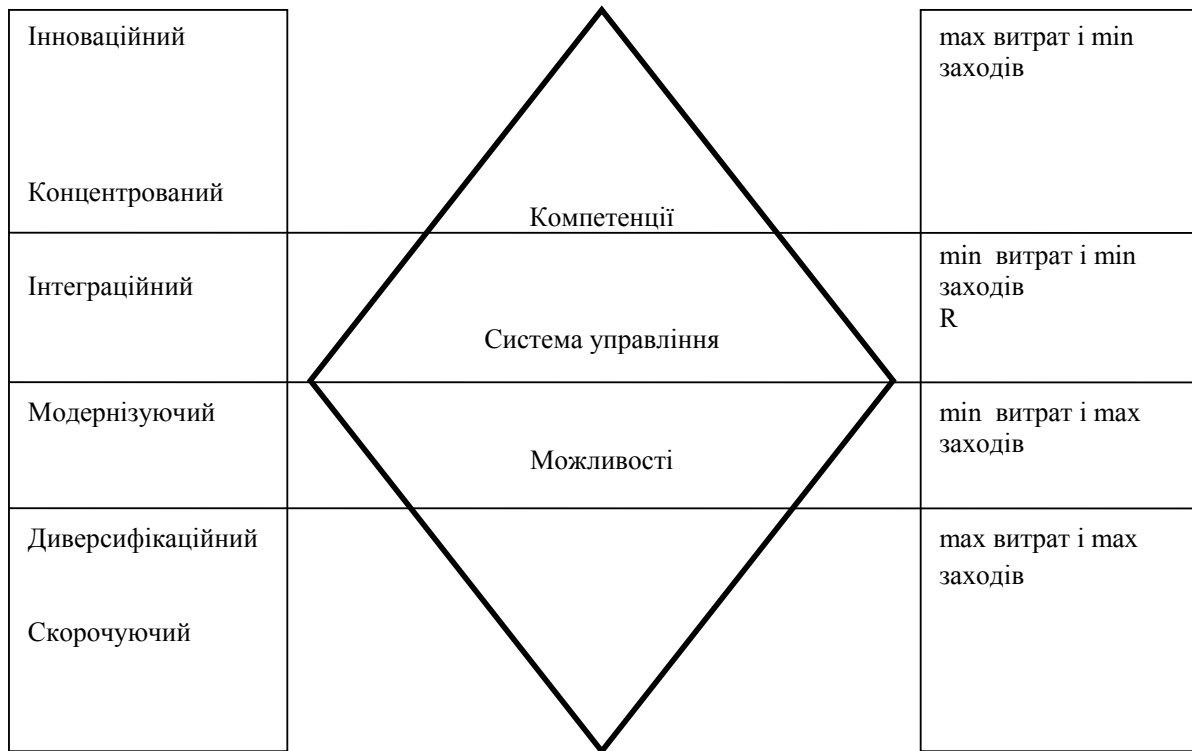


Рис. 6. Ромб вибору стратегії розвитку потенціалу конкурентоспроможності*

*розроблено автором

$$B_p = \sum_{n=1}^q A_n * \sum_{i=1}^e \sum_{z=1}^h K_i * B_z \quad (5)$$

де A_n – коефіцієнт акумулювання резервів по параметру n , B_z – вартість реалізації i -го заходу, K_i – критерій оптимізації, e – кількість критеріїв оптимізації, h – кількість заходів оптимізації по одному критерію, n – параметр оцінки потенціалу конкурентоспроможності, q – кількість параметрів, що характеризують окрему складову.

7. Оцінку результатів акумулювання активів (B_R) для забезпечення розвитку можна оцінити за двома групами ефектів:

– сума накопичених активів – вартість акумульованої амортизації для модернізації транспортних засобів, нерозподіленого прибутку, накопичених інновацій у формі прав власності на них, фінансових чи інформаційних ресурсів, виражених через ринкову вартість тощо;

– зростанні вартості активів – гудвілу, рівня капіталізації, результати інвестиційної діяльності.

Інтегральна оцінка впливу сукупності параметрів активізації резервів потенціалу конкурентоспроможності ($E_{ПК}$) на ефективність його розвитку здійснюється за формулою:

$$E_{ПК} = \sum_{c=1}^s \frac{B_{Rc}}{B_{Pc}} \quad (6)$$

де B_{Rc} – вартість ефектів від акумулювання активів для розвитку потенціалу конкурентоспроможності за стратегією c , s – кількість стратегій розвитку кадрового потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Реалізація управління механізмом розвитку потенціалу конкурентоспроможності з використанням методу виявлення резервів розвитку потенціалу конкурентоспроможності дозволяє обґрунтовувати напрями оптимізації структури потенціалу та обирати заходи, що забезпечують відповідність встановленим стратегічним планам щодо розвитку економічного потенціалу та ринкового статусу транспортного підприємства. Також застосування методик матриці РМСК та ромбу вибору стратегій дозволяє аналізувати та корегувати спрямованість розвитку потенціалу конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального ун-та, 2000. – 315 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
3. Дикань В. Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів: моногр. / В. Л. Дикань, М. І. Данько, Н. В. Якименко – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – 170 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление – М.: ИНФРА – М, 2000. – 312 с.

5. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия: Монография – Х.: ХНАДУ, 2003. – 186 с.

6. Кваско А. В. Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства // Інтеллект XXI – 2013, – № 1/2 – С. 114-121; Лужецький А. І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управ-

ління// Інноваційна економіка. – № 8'2013 [46]. – С. 125-128.

7. Галькевич М. В. Теоретичні підходи до оцінки вартості потенціалу конкурентоспроможності транспортно-логістичного підприємства// Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління». – Вип. 37. – К.: ДЕТУТ, 2016. – С. 3-10.

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ PRICING FEATURES IN THE SYSTEM OF CRISIS MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

У статті розглянуто особливості управління підприємством в умовах кризи, а також вказано зміни в антикризовому управлінні, що спричинені дією кризових явищ. Визначено рівень їхнього впливу на підприємство та розроблено рекомендації щодо вдосконалення системи управління підприємством. Досліджено особливості вибору стратегій ціноутворення для управління підприємством в умовах кризи.

Ключові слова: криза, антикризове управління, маркетинг, ціна, ціноутворення, стратегії ціноутворення.

В статье рассмотрены особенности управления предприятием в условиях кризиса, а также указано изменения в антикризисном управлении, вызванные действием кризисных явлений. Определен уровень их влияния на предприятие и раз-

работаны рекомендации по совершенствованию системы управления предприятием. Исследованы особенности выбора стратегий ценообразования для управления предприятием в условиях кризиса.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, маркетинг, цена, ценообразование, стратегии ценообразования.

In the article discusses the features of management in a crisis, these changes in crisis management, caused by the influence of crisis. Determined the level of their impact on the enterprises and developed certain recommendations for improving the system of management. The features of the choice of pricing strategies for enterprise crisis management were defined and investigated.

Key words: crisis, crisis management, marketing, price, pricing, pricing strategies.

УДК 338.534

Громко Л.С.

к.е.н., старший викладач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Постановка проблеми. В умовах сьогодення, коли бізнес-середовище функціонування економіки України характеризується мінливістю, високим рівнем залежності від політичних чинників, посиленням конкурентної боротьби, суб'єктам господарювання необхідно володіти антикризовими методами та новітніми підходами до управління. Менеджери підприємств обирають переважно стратегії ціноутворення, котрі базуються на їх попередньому досвіді та інтуїції, що не завжди достатньо ефективно і обґрунтовано, особливо в умовах кризи. Успіх управління господарюючим суб'єктом залежить не лише в умінні вчасно розпізнати симптоми настання криз та попередити її наслідки, а й у ефективному застосуванні методів їх усунення. Серед тієї низки проблем, що змушені розв'язувати господарюючі суб'єкти, важливе місце посідає ціноутворення в системі антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики антикризового управління зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені: В. Василенко, О. Воробйова, Дж. Каан, Б. Масенко, Ю. Мельник, О. Скибицький,

О. Сметанюк, О. Хандій, Й. Шумпетер, А. Штангрет та інші.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження ціноутворення як складового елемента системи управління підприємством в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці України останні роки все більше уваги приділено аналізу шляхів виходу з економічної кризи. Поява значної кількості збиткових підприємств за цей період підтверджує розвиток кризових явищ саме на макрорівні. Тому господарюючим суб'єктам для подолання наслідків кризи варто застосовувати інструменти маркетингу, які дають можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Для аналізування значення ціноутворення, зокрема, та маркетингу загалом як елементів системи антикризового управління необхідно дати означення поняттю «криза». Дослідження існуючих трактувань поняття «криза» показало, що можна виділити декілька основних підходів до його тлумачення.

Дослідження існуючих трактувань поняття «криза» показали наявність трьох поглядів на понятійні межі цього терміна. Вчені (О. Калініченко, І. Кубіч, С. Благодетельєва-Вовк тощо), прибічники першого підходу, розглядають кризу, як стан. Зокрема, І. Кубіч визначає кризу, як будь-яку ситуацію, що зумовлює негативну реакцію з боку зацікавлених організацій і загрожує стабільності підприємства і його нормальному функціонуванню [3, с. 150].

Таке тлумачення поняття «кризи» заперечує теоретичні погляди прихильників (В. Василенко, О. Хандій, О. Скибицький тощо) другого підходу, які розглядають кризу, як процес. При чому деякі з авторів другого підходу розглядають кризу, як процес незапланований, раптовий, інші – говорять про кризу, як одну з фаз життєвого циклу підприємства, настання якої неможливо уникнути [6, с. 98].

Щодо прихильників (А. Есакова, Б. Масенко, Ч. Херман та інші) третього підходу, то вони розглядають кризу, як певну подію в функціонуванні підприємства, яка порушує звичний хід справ [4, с. 12].

Проаналізувавши та узагальнивши трактування поняття «криза», наявні в сучасній економічній літературі, визначимо кризу підприємства, як загрозований стан його стабільному функціонуванню, пріоритетним цінностям, що проявляється у планово-аналітичній, організаційній, фінансовій та інших сферах діяльності підприємства. Також необхідно пам'ятати, що кожна криза має свої причини, характер і наслідки.

Можливі такі наслідки кризи:

- оновлення підприємства (руйнування підприємства);
- фінансове оздоровлення підприємства;
- загострення кризи (послаблення кризи);
- реструктуризація підприємства (збереження підприємства);
- довгострокові (короткострокові) зміни;
- якісні (кількісні) зміни;
- незворотні (зворотні) зміни.

Залежно від того, які наслідки від настання кризи хоче попередити підприємство, необхідно обирати стратегії антикризового управління.

Для визначення ролі маркетингу загалом та ціноутворення зокрема у створенні ефективного механізму антикризового управління необхідно розуміти суть цього поняття.

Найбільш обґрунтованим трактуванням антикризового управління є система заходів та засобів, спрямованих на недопущення банкрутства, забезпечення відродження підприємств, що потрапили у скрутне фінансове становище [7, с. 154]. Необхідно також враховувати основні особливості антикризового управління:

1. Посилена увага до управлінських рішень.
2. Якість рішень в антикризовому управлінні при їх розробці та реалізації.

3. Підвищена чутливість дій відносно динаміки ситуації.

4. Мобільність та динамічність у використанні ресурсів.

Одним з основних елементів політики антикризового управління є ціна. Цінова політика підприємства, тобто вибір методу ціноутворення і встановлення ціни господарюючим суб'єктом на продукцію, в умовах кризи залежать від стану його господарсько-фінансової діяльності, вибраних цілей та напрямків його розвитку. Також ціна є визначальним фактором отримання прибутку підприємством, що дозволяє покривати свою кредиторську заборгованість у встановлені строки. Варто зазначити, що в умовах кризи, традиційне ціноутворення, яке базується на калькуляції повної собівартості продукції менш ефективне, ніж вартісна оцінка можливості і бажання покупця заплатити за той чи інший товар або послугу.

У короткостроковому періоді важливо терміново провести фінансове оздоровлення підприємства. Перелік засобів для швидкої санації підприємства значно звужується. Якщо рівень беззбитковості підприємства різко низився, то підвищити його і збільшити прибуток можливо в першу чергу за рахунок зниження постійних витрат підприємства (відмова від надлишкових орендованих приміщень; перегляд умов оплати праці персоналу, заробітна плата яких є частиною постійних витрат тощо). Після цього необхідно провести аналіз факторів, що обмежують зростання обсягів продажу та/або випуску продукції. Такими факторами є виробнича потужність підприємства та попит на продукцію.

За допомогою зміни політики ціноутворення можна вирішити проблему, коли виготовлена продукція (товар) недостатньо користується попитом при наявності резервів виробничої (збутової) потужності. У даній ситуації необхідно дослідити такі моменти:

- на скільки сталою є ціна на ринку досліджуваної продукції, чи є можливість запровадження іншої цінової політики (особливо актуально, у випадку, коли на ринку немає єдиної ціни);
- як зміняться умови беззбитковості при проведенні змін у ціновій політиці.

Зменшення ціни за еластичного попиту здатне збільшити кількість продажів більшою мірою, ніж через зменшення ціни зросте рівень беззбитковості. Тоді основним завданням господарюючого суб'єкта стає зростання обсягів виробництва (продажів), що можливо за наявності на підприємстві резервів виробничої (збутової) потужності.

Ще однією причиною концентрації на ціновій політиці в антикризовому менеджменті є одномірність ціни, як кількісної величини. Саме тому вона достатньо легко піддається впливу. Даний факт впливає на пріоритет в її використанні при виборі

маркетингової стратегії поряд з такими характеристиками, як: вплив реклами, імідж суб'єкта господарювання, якість продукції тощо. При цьому умови ціноутворення можуть бути змінені досить швидко, якщо порівнювати з часом, який необхідний на зміну продуктової політики, створення нових каналів збуту, реалізації діяльності з просування продукції.

Перегляд цінової політики можливо проводити у двох напрямках: зменшення норми прибутковості і зниження витрат діяльності. Варто зазначити, що в кризових умовах функціонування підприємства скорочення витрат є одним з найбільш дієвих інструментів стабілізації його фінансового стану. Підприємству у кризових умовах господарювання задля зниження витрат необхідно посилити процес аналізування витрат та скорочення тих, що не пов'язані з його основною діяльністю, оптимізувати процедуру стимулювання персоналу з питань їх скорочення. При цьому, як зазначалося вище, необхідно уточнювати точку беззбитковості для кожного виду продукції, що виготовляється підприємством.

Що зрозуміліші цілі підприємства, то легше обрати політику ціноутворення за умов кризи. Зазвичай у кризовий період свого функціонування підприємство може переслідувати наступні цілі: виживання, максимізація обсягів продажу, максимізація поточних доходів, максимізація поточного прибутку.

Господарюючому суб'єкту необхідно забезпечувати власне виживання у випадку виникнення загострення проблеми конкуренції або зміни потреб споживачів. У такому випадку підприємству необхідно знизити ціни задля розширення збуту продукції і підтримання виробництва. Виживання стає важливіше прибутку. Підприємство продовжуватиме функціонувати доки ціни покривають змінні і деякі постійні витрати. Проте, ціль «виживання» може бути поставлена підприємством лише на короткостроковий період. Підприємство повинне знайти шляхи підвищення цін, інакше існує ризик його ліквідації.

Частина підприємств, бажаючи знизити витрати на одиницю продукції і тим самим збільшити прибуток у довгостроковому періоді, керується можливим обсягом продажу продукції. Вважаючи, що ринок чутливий до ціни, суб'єкти господарювання встановлюють низькі ціни на товари. Позитивним моментом даного підходу є те, що встановлення низьких цін «відлякує» потенційних конкурентів.

Деякі підприємства прагнуть до максимізації обсягів продажу і доходу від реалізації, що передбачає оцінку лише функції попиту. Менеджери вважають, що отримання максимального доходу в перспективі призводить до довгострокового зростання прибутків і частки ринку.

Частина суб'єктів господарювання, оцінюючи попит та витрати обирають таку ціну, яка дозво-

лить максимізувати поточний прибуток або грошові потоки. Такий підхід передбачає обізнаність підприємства в тенденціях попиту на продукцію, що практично важко оцінити. Проте, орієнтація на швидкі фінансові результати не дає гарантій довгострокової перспективи підприємства.

У довгостроковому періоді для виходу з кризи необхідно проводити зміни в цінових стратегіях. Цінові стратегії – це довгострокові заходи для формування ціни та її зміни залежно від прогнозованої дії факторів маркетингу, спрямованих на максимізацію отриманого прибутку підприємством. Можливе використання наступних стратегій:

1) стратегія встановлення ціни нижчої, ніж у конкурентів – дану стратегію доцільно застосовувати, якщо попит на продукцію різко зменшився і має місце тенденція до подальшого зниження;

2) стратегія підвищення ціни – використовується для переконання покупців і конкурентів, що у підприємства успішно просуваються справи. Дана стратегія може бути застосована лише в тому випадку, якщо причина настання кризи – це не зниження обсягів збуту продукції через високу ціну;

3) стратегія договірних цін – застосовується у випадку великої конкуренції для утримання ринкової позиції. Дана стратегія дає можливість надавати покупцям різноманітні знижки;

4) стратегія гнучких цін – підприємство пропонує для різних категорій споживачів різні ціни на свою продукцію, які залежатимуть від певних факторів (наприклад, обсяги закупівлі товарів тощо).

В умовах сьогодення найбільш звична стратегія «підвищення ціни». Адже саме вона розрахована на отримання стійкого прибутку вже на початковій стадії запровадження продукту. Дана стратегія найчастіше використовується для товарів масового вжитку.

Кінцева мета кожної цінової стратегії (в кризових умовах в тому числі) – визначення рентабельності кожного підприємства або його структурних підрозділів. Для цих цілей застосовують такі показники рентабельності, як: рівень прибутковості, щорічний приріст прибутку, приріст дивідендів на акцію. Рівень прибутковості може бути встановлений в абсолютних показниках або на кінець планового періоду. Показник приросту прибутку використовується для стимулювання діяльності підприємства. Показник приросту дивідендів на одну акцію розраховується для зарубіжних дочірніх підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Ціноутворення в антикризовому управлінні є важливою підсистемою діяльності підприємства. Успішна політика ціноутворення, як частина маркетингової стратегії підприємства, в антикризовому управлінні впливає на позитивну оцінку його діяльності. Отже, дієві стратегії ціноутворення пришвидшують темпи виходу підприємства з кризового стану.

В умовах кризи спостерігається комплексна взаємодія інструментів менеджменту та маркетингу. Хоча цілі вищезгаданих підсистем діяльності підприємства дещо різняться. Ціль менеджменту: прийняття ефективних рішень, мета ж маркетингу полягає у формуванні рішень, що відповідають умовам зовнішнього середовища діяльності підприємства, а це особливо актуальне під час негативного впливу кризових явищ.

У перспективах подальших наукових досліджень за даним напрямом може бути формування механізму антикризового управління з використанням стратегій ціноутворення, як чітко окресленого елемента зі схемою взаємодії з іншими його складовими.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
2. Калініченко О. О. Кризові явища вітчизняних підприємств / О. О. Калініченко [Електронний ресурс] Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2009_2_17
3. Kubicz I. Zarządzanie komunikacją w kryzysie – od profilaktyki do sanacji wizerunku. Narzędzia i techniki PR / I. Kubicz // Zarządzanie w sytuacjach kryzysowych niepewności, (Red.) K. Kubiak, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa, 2012. – S. 145-172.
4. Масенко Б. П., Афонченкова Т. М. Антикризове управління: Навч. посіб. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 264 с. – С. 11-16.
5. Несторишен І.В. Проблеми ціноутворення в умовах ринку [Електронний ресурс] / Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_5_1/121-125.pdf
6. Скибицький О. М. Антикризовий менеджмент: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 568 с. – С. 26-27.
7. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством: [навч. посібник] / Шершньова З. Є., Оборська С. В. – К.: КНЕУ, 2004. – 196 с.
8. Шкварчук Л. О. Ціни і ціноутворення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/marketing/tsini_i_tsinoutvorenyy__shkvarchuk_lo
9. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством [Текст]: навчальний посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
10. Хандій О. О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації / О. О. Хандій // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 186-192.

ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА БУДІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ADVANTAGES OF IMPLEMENTATION OF MARKETING MANAGEMENT FOR BUILDING ENTERPRISES

У статті досліджено переваги впровадження маркетингового менеджменту на будівельному підприємстві. Розкрито різницю тлумачення понять «маркетинговий менеджмент» та «управління маркетингом». Виділено загальні риси маркетингового менеджменту на будівельних підприємствах. Розкрито зміст управлінських функцій системи маркетингового менеджменту будівельного підприємства: планування, організація, контроль. Наведено основні напрями зовнішнього та внутрішнього маркетингу будівельного підприємства. Розкрито впливові чинники маркетингового менеджменту у сфері будівництва. Обґрунтовано доцільність впровадження відповідних методів і програм маркетингу в управлінні будівельним підприємством.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, управління, маркетинговий менеджмент, будівельне підприємство, будівництво.

В статье исследованы преимущества внедрения маркетингового менеджмента на строительном предприятии. Раскрыто различие толкования понятий «маркетинговый менеджмент» и «управление маркетингом». Выделены общие черты маркетингового менеджмента строительных предприятий. Раскрыто содержание управленческих функций системы маркетингового менеджмента строительного предприятия: планирование, организация,

контроль. Наведены основные направления внешнего и внутреннего маркетинга строительного предприятия. Раскрыты факторы, влияющие на маркетинговый менеджмент в сфере строительства. Обоснована целесообразность внедрения соответствующих методов и программ маркетинга в управлении строительным предприятием.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, управление, маркетинговый менеджмент, строительное предприятие, строительство.

In the article the advantages of introducing marketing management at the construction company are explored. The difference between the concepts of «marketing management» and «marketing management» is revealed. The general features of marketing management at construction enterprises are highlighted. The content of managerial functions of the marketing management system of the construction company is revealed: planning, organization, control. The main directions of external and internal marketing of a construction enterprise are given. The influential factors of marketing management in the field of construction are revealed. The expediency of introducing appropriate methods and marketing programs in the management of the construction company has been substantiated.

Key words: marketing, marketing activity, management, marketing management, construction company, construction.

УДК 339.16.012.32

Ключник А.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри публічного управління та адміністрування і міжнародної економіки
Миколаївський національний аграрний університет

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку національної та зарубіжної економіки все більшого значення в системі управління будівельним підприємством набуває маркетинговий менеджмент. Бо формування й використання сучасних механізмів маркетингу на засадах інтеграції з менеджментом має важливе теоретичне та практичне значення для розв'язання низки проблем з підвищення ефективності ринкової діяльності, оскільки дозволяє суб'єктам господарювання будівництва вчасно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі й зосередитися на розв'язанні стратегічних завдань щодо завоювання та утримання конкурентних позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню маркетингу та менеджменту на будівельному підприємстві присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців: Є. Ю. Гнатченко [1], Г. М. Гребньов [2], М. В. Гронська [3], Н. О. Іксарова [4], В. Г. Євтеєва [5], О. О. Селєзньова [6], О. С. Телєтов [7] та інші. Проте, за наявності значного наукового супроводу розвитку маркетингу та менеджменту суб'єктів господарювання будівництва, переваги від впровадження маркетингового менеджменту на будівельних підприємствах

висвітлено не повною мірою, що спричинило мету та завдання статті.

Постановка завдання. Мета – виявлення та розкриття переваг маркетингового менеджменту на будівельному підприємстві, що повинно сприяти прискоренню впровадження в управлінську діяльність маркетингових принципів та орієнтирів і, як наслідок, посиленню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів будівельної галузі.

Результати дослідження. Поняття управління маркетингом та маркетингове управління, що перекладаються на англійську мову як «маркетинг менеджмент» (marketing management), у науковій літературі часто вживаються в якості синонімів. Проте, на наш погляд, ці два поняття є близьким, але не тотожними, оскільки управління маркетингом – функціональна частина загальної системи управління підприємством, спрямована на оптимізацію взаємодії її внутрішніх можливостей з вимогами зовнішнього середовища з метою отримання прибутків, тоді як маркетингове управління – це процес орієнтації усієї системи менеджменту компанії на задоволення потреб споживачів. Управління маркетингом являє собою процес планування, організації, регулювання та контролю

за маркетинговою діяльністю підприємства на ринках, а маркетингове управління, у свою чергу, передбачає управління збутом, виробництвом, фінансами та персоналом підприємства на засадах маркетингу як наукової концепції.

Управління маркетингом та маркетингове управління можна розглядати як рівні еволюції єдиного процесу, оскільки на першому етапі становлення підприємства маркетинг найчастіше виступає лише однією з функціональних сфер його діяльності, у той час, як на етапі активного розвитку та інтернаціоналізації, маркетинг перетворюється на новітню концепцію управління (маркетинговий менеджмент), метою якої є формування на підприємстві ринково орієнтованої системи менеджменту з метою найбільш повного збалансування та задоволення потреб усіх зацікавлених сторін (у першу чергу, споживачів, власників та працівників) [8].

Можна виділити загальні риси маркетингового менеджменту на будівельних підприємствах: персональний характер стосунків постачальників і споживачів будівельних послуг; висока значимість маркетингових досліджень як важливої передумови успішності будівельних послуг; індивідуальний характер маркетингових досліджень; необхідність наскрізного маркетингового супроводження процесів створення, експлуатації, здавання в оренду і продажу об'єктів нерухомості; необхідність орієнтації на потреби первинних споживачів послуг; багатовекторність напрямів задоволення потреб: інвестори, девелопери, користувачі об'єктів, кінцеві споживачі; потреби у наявності широкого кола висококваліфікованих фахівців, здатних успішно виконувати маркетингові функції в будівельній галузі, відповідній маркетинговій інфраструктурі [9].

Система маркетингового менеджменту будівельного підприємства передбачає виконання таких функцій управління, як: планування, організацію, контроль, координацію та мотивацію з метою адаптації до вимог ринку й задоволення потреб споживачів. З огляду на це, доцільно виявити особливості названих функцій системи маркетингового менеджменту будівельного підприємства у сучасних умовах господарювання.

Планування у маркетинговому менеджменті являє собою процес визначення орієнтирів діяльності та розроблення стратегічних планів будівельного підприємства, комплексних маркетингових програм з метою формування оптимального маркетинг-міксу. На етапі маркетингового планування на підприємстві здійснюється визначення ринкових цілей фірми, до яких, у нинішніх умовах, належать: визначення формату об'єктів, на які на даний момент та у строки реалізації проекту існуюватиме стійкий попит (офісні будівлі, торговельні площі, житлові будинки тощо) для найбільш повного задо-

волення потреб споживачів та максимізації позитивного ефекту для підприємства. Надання будівельних послуг, що базується на точних знаннях потреб споживачів, ринкової ситуації та реальних можливостей підприємства є запорукою утримання лідируючих позицій та надбання конкурентних переваг на ринку. З огляду на це, аналіз ринку у маркетинговому плануванні є інформаційною базою при розробці стратегії управління.

Не менш важливою функцією маркетингового менеджменту на будівельному підприємстві є його організація. Зокрема, розподіл функціональних обов'язків між підрозділами з метою досягнення визначених на попередньому етапі цілей виступає передумовою ефективного функціонування підприємства на ринку, підвищення його конкурентоспроможності. Процес маркетинг-орієнтованої організації роботи на підприємстві має бути якісним і спрямованим на те, щоб визначені керівництвом цілі та розроблені заходи з їх досягнення були зрозумілі всім виконавцям, і, зокрема, тим, хто займається проектуванням об'єктів та безпосередньо здійснює будівництво споруд. Зрозумілість завдань є запорукою уникнення імпровізації, умовою запобігання конфліктам між керівництвом і виконавцями. Орієнтація процесу організації діяльності працівників різних функціональних підрозділів на потреби клієнтів є передумовою його успішності, оскільки, у нинішніх умовах, ефективність процесу управління підприємством підвищується пропорційно посиленню взаємодії маркетингового відділу з іншими підрозділами підприємства.

Однією із ключових функцій маркетингового менеджменту будівельного підприємства є контроль та оцінка результатів. Аналіз літературних джерел свідчить, що маркетингологи на сьогодні не дійшли однозначних висновків щодо методології моніторингу та оцінювання ефективності маркетинг-орієнтованого управління. Так зустрічаються пропозиції, що ефективність маркетингового менеджменту для конкретного підприємства визначається результатами вдосконалення виробничо-збутової діяльності за такими основними напрямками: оптимальне використання потенціалу ринку, у тому числі для нового продукту; підвищення достовірності прогнозних оцінок; винайдення сегмента ринку, на якому підприємство має найкращі ринкові можливості; підвищення точності аналізу збалансованості ринку тощо. Оцінка результатів маркетингового управління повинна містити критичний аналіз діяльності підприємства, включати вивчення основних показників збуту і виробництва продукції, а також оцінку перспектив по удосконаленню технологій.

Балабанова Л. В. пропонує оцінювати ефективність маркетингового управління за наступними напрямками: покупці, маркетингові інтеграції, адекватність інформації, стратегічна орієнтація, опе-

ративна ефективність [10]. Ряд авторів вважають за краще аналізувати показники системи маркетингового управління за функціями (дослідження ринків, асортиментна політика, збутова діяльність, комунікаційна діяльність) та розраховувати на цій основі узагальнюючі показники (прибутковість, активність стратегії) [11]. Близьким до підходу даних авторів є підхід Асселя Г., який пропонує оцінювати ефективність маркетингового управління, як ефективність витрат на маркетинг [12].

Мак-Дональд М. стверджує, що аналіз системи маркетингового управління має проводитися емпіричними методами. Зокрема, на його думку, аналіз ефективності маркетинг менеджменту має проводитися за наступними напрямками: внутрішнє ставлення менеджменту підприємства до маркетингу (його визначення, роль та функції); організація маркетингової діяльності за усіма напрямками (залучення до процесу стратегічного планування, рівень координації та інформаційного обміну між функціями маркетингу); практичне втілення функцій маркетингу у діяльності підприємства (використання маркетингових досліджень, планування, участь у розробці нових товарів, тощо) [13].

На наш погляд, для будівельних компаній даний метод є оптимальним, оскільки він охоплює діагностику усієї системи маркетингового управління та дозволяє розробити комплекс корегувальних дій у сфері інформаційного забезпечення та організації маркетингової діяльності на підприємстві, тобто фактично виступає підґрунтям для реалізації завдань функції системи маркетингового управління – регулювання.

Як і в будь-якій іншій галузі, в будівельній також можна виділити внутрішній та зовнішній маркетинг. Відповідно до такого розподілу можна сформулювати і основні напрями маркетингового управління даної галузі. Так до зовнішнього маркетингу будівельної галузі, який повинна здійснювати держава, необхідно віднести [14]:

1. Маркетинг макросередовища – виявлення факторів макросередовища, які впливають на економічний стан галузі;

2. Маркетинг будівельного ринку – виявлення пріоритетних напрямів розвитку, динаміки, структури та загальних тенденцій;

3. Маркетинг будівельних проектів – сегментація, аналіз реальних та потенційних споживачів, вивчення їх вимог;

4. Маркетинг будівельних інновацій (технологій, матеріалів та обладнання) – вивчення, аналіз та визначення економічної необхідності розробки та використання нових будівельних технологій та матеріалів та цільове фінансування таких проектів;

5. Маркетинг зовнішнього ринку та конкурентів – аналіз технологій, цінової політики, способів фінансування та державної підтримки, методів організації, якості послуг та продукції;

6. Маркетинг робочої сили – вивчення, аналіз попиту та пропозиції робочої сили, моніторинг рівня заробітної плати, існуючої системи підготовки відповідних кадрів, формування державної політики щодо навчання майбутніх будівельників;

7. Маркетинг інформаційних комунікацій – аналіз існуючих та пошук нових джерел отримання інформації, вивчення рекламного ринку, розробка державної рекламної політики будівельної галузі;

8. Маркетинг банківських та страхових послуг – аналіз умов надання даних послуг, гарантій, інвестиційної політики банків, умов та порядку страхування будівельних ризиків.

Відповідно до внутрішнього маркетингу можна віднести:

– маркетинг державного управління галуззю – аналіз існуючої системи управління, планування та організаційна структура, відповідність рішень потребам галузі;

– маркетинг збуту – вивчення та аналіз процесу організації продаж будівельних послуг, ефективності реклами, кількісних та якісних показників збуту, хід реалізації соціальних проектів;

– маркетинг виробничого процесу – оцінка стану технічного та технологічного рівня підприємств, ефективність їх роботи, вивчення та аналіз взаємодії з суміжними галузями, впровадження інновацій;

– маркетинг персоналу – оцінка кількісних та якісних показників апарату державного управління галуззю;

– фінансовий маркетинг – аналіз та розробка державної політики у сфері ціни, буту, визначення рівня рентабельності;

– маркетинговий аудит та контроль – комплексний аналіз реалізації маркетингової концепції державного управління будівельною галуззю, виконання стратегічних та тактичних цілей.

Маркетинг є невід’ємною частиною будівельного виробництва, проте, дана система розвивається досить повільно в порівнянні з іншими галузями економіки. Це відбувається у зв’язку з тим, що в будівельній індустрії багато складних комерційних зв’язків, велика різноманітність будівельних матеріалів, але при цьому мала кількість кадрів, що мають достатню кваліфікацію. Все вище зазначене призводить до перебоїв у роботі і зниженні їх якості. Особливості маркетингового менеджменту будівельних підприємств залежать від наступних чинників:

1. Кількість відділень будівельних організацій може бути досить великою і перебувати досить далеко один від одного. При цьому характер їх роботи може бути сезонним, що призводить до мобілізації виробництва, тобто готовність змінити місце дислокації на інше в стислі терміни, згідно з договором.

2. На швидкість і якість виконання робіт впливають кліматичні та природні умови. Вони можуть

знизити не тільки швидкість робіт, але також і змістити терміни їх закінчення і введення об'єкта в експлуатацію. Також впливає місце розташування необхідних природних ресурсів (щебінь, пісок). При віддаленому розташуванні витрачаються гроші і час на їх перевезення.

3. Технологія виробництва будівельних робіт широка і включає безліч типів робіт і послуг. А саме: земляні, залізобетонні роботи, оздоблювальні роботи, а також розробка дизайну та благоустрою території.

4. Організація товарно-грошових відносин у сучасних умовах вимагає все більших витрат. Аналіз ринків говорить про те, що найбільше витрат припадає на транспортну логістику, що складає близько 20% від загальної частки витрат на організацію будівельного виробництва.

5. Негативними факторами, що впливають на будівництво, є такі фактори, як недостатня кількість оборотних активів підприємства, невірне планування і, як наслідок, нерівномірний розподіл будівельно-монтажних робіт, неплатоспроможність замовників, а також недоліки в самій системі державного контролю та регулювання.

Наведені проблеми можна вирішити, шляхом впровадження необхідних методів і програм маркетингу, які дозволять оптимізувати будівельний процес та сприятимуть збільшенню прибутку за рахунок раціонального розподілу часу. Досягти оптимізованого будівельного процесу можна завдяки створенню служби, що займається маркетингом. Дана служба повинна аналізувати маркетинговий процес і діяльність самого підприємства, шляхом вивчення дійсних показників будівництва і збуту готової продукції, а також вносити нові ідеї та пропозиції для подальшого удосконалення. Маркетологам необхідно чітко сформулювати мету і завдання підприємства, щоб розуміти весь процес досягнення бажаного результату. В їх компетенцію також входить розробка та удосконалення оптимальних маркетингових програм, що максимізує прибуток. Маркетологи підприємства розробляють програму, яка повинна служити основою для всіх планів будівельної організації. На неї необхідно орієнтуватися при будь-якому плануванні. Це дозволить правильно розрахувати фінансові вкладення і гармонізувати їх, а також запобігти виникненню робочих прорахунків, правильно оцінити свої можливості, плюси і мінуси, що відрізняють від конкурентів.

Маркетинговий менеджмент є достатньо гнучким, оскільки саме ті будівельні підприємства, що здійснюють надання всього спектру послуг (проекування, реалізація, обслуговування) спроможні відстежувати нові потреби споживачів та найбільш повно їх задовольняти. Так, виявивши нову потребу, можна запропонувати споживачам продукцію для її задоволення і відповідно отримати

максимальний ефект від нововведення, оскільки цінність продукту для покупця у будівельній галузі зазвичай формується на етапі виробництва й лише у небагатьох випадках – на етапі просування та збуту.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, маркетинговий менеджмент посідає сьогодні особливе місце у діяльності підприємств будівельної галузі, для яких головною метою є відстеження потреб споживачів до вимог ринку. Будівництво та сфери, котрі його забезпечують, належать до тих галузей, що під час фінансово-економічної кризи підпадають під руйнівний удар, що обумовлює високі ризики в цій діяльності та високий рівень конкуренції. Саме тому будівельні підприємства потребують маркетингового підходу до управління, формування системи маркетингового менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнатченко Є. Ю. Менеджмент маркетингової діяльності підприємства будівельної галузі / Є. Ю. Гнатченко, Ю. І. Гайко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 331-334.
2. Гребньов Г. М. Формування напрямків підвищення ефективності маркетингового механізму управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств / Г. М. Гребньов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/763>
3. Гронська М. В. Особливості маркетингової діяльності будівельного підприємства / М. В. Гронська // Економіка та держава. – 2014 – № 9. – С. 28-30.
4. Іксарова Н. О. Особливості формування системи маркетингового управління на підприємствах будівельного комплексу на етапі посткризового розвитку / Н. О. Іксарова // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 149-156.
5. Євтеєва В. Г. Маркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства на ринку житла України / В. Г. Євтеєва // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 8.
6. Селезньова О. О. Генезис маркетингової діяльності будівельних підприємств розвинутих країн / О. О. Селезньова // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 250-254.
7. Телетов О. С. Інноваційна маркетингова діяльність у житловому будівництві / О. С. Телетов, А. А. Граділь, М. П. Рудь // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 33-46.
8. Лагута И. В. Специфика маркетинга в строительстве. Внедрение маркетинговых мероприятий [Электронный ресурс] И. В. Лагута, И. О. Коротыч // Региональное развитие: электронный научно-практический журнал. – 2016. № 6(18). – Режим доступа: <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/11/Korotych-Laguta.pdf>
9. Гринько О. В. Особливості маркетингового менеджменту будівельних підприємств [Електронний ресурс] О. В. Гринько // Economics and Region № 6(61),

2016. – Режим доступу: <http://77.121.11.9/bitstream/PolitNTU/1977/1/%D0%93%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%8C%D0%BA%D0%BE.pdf>

10. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник / під ред. д.е.н., проф., акад. АЕНУ Л. В. Балабанової. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. – 290 с.

11. Моїсєєва Н. К. Управління маркетингом: теорія, практика, інформаційні технології: Учб. посібник / Н. К. Моїсєєва, М. В. Конишева, під ред. Н. К. Моїсєєвої. – М.: Фінанси та статистика, 2002. – 304 с.

12. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов / Г. Ассэль. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 804 с.

13. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб., Питер, 2007. – 320 с.

14. Саламацька О. Ю. Особливості маркетингового підходу в управлінні будівельною галуззю України / О. Ю. Саламацька // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2012. – № 5(67). – С. 238-243.

THE CONSTANT IMPROVEMENT OF COMPETITION POLICY
IN THE PRISM OF HOTEL AND GASTRONOMY SERVICESКОНСТАНТА ПОКРАЩЕНЬ КОНКУРЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ
У ПРИЗМІ ГОТЕЛЬНО-ГАСТРОНОМІЧНИХ ПОСЛУГ

The article considers the main factors shaping the competitiveness of the enterprise in the prism of hotel and gastronomy services and offers the author's approach to the classification of factors of competitiveness of the enterprise. It is established that «Enterprise A», on the one hand, is one of the means of highly liquid capital use, and on the other hand, it is a surrounding with a high degree of competition, which creates an obstacle for the establishment of a leader in the local market of hotel and gastronomy services. It is determined that the special character of «Enterprise A» competition is connected with functions that are peculiar to enterprises in general: production, sale, and organization of consumption of products. All available resources are used to achieve a competitive position in a particular sector, which enables the firm to provide its customers with all the services. On the basis of the synthesis and analysis of the research results, the main obstacles that considerably hinder the development of the hotel and gastronomy business are identified, as well as recommendations for improving its organization based on the reasoned trends of the hospitality industry are created.

Key words: competitiveness, hotel and gastronomy services, competitive position, competition, local market, products and services, economic sector, tourism, enterprise, entrepreneur, entity.

У статті розглянуто основні чинники, що формують конкурентоздатність підприємства у призмі готельно-гастрономічних послуг і запропоновано авторський підхід щодо класифікації чинників конкурентоздатності підприємства. Встановлено, що «Підприємство А» з одного боку, є одним із засобів високоліквідного використання капіталу, а з іншого – середовищем із високим ступенем конкурентності, що створює перешкоду для виявлення лідера на місцевому ринку готельно-гастрономічних послуг. Визначено, що особливий характер конкуренції «Підприємства А» пов'язано з функціями, що взагалі властиві підприємствам: виробництво, реалізація та організація споживання продукції. Усі наявні ресурси використовуються для досягнення конкурентної позиції у певному секторі, завдяки чому фірма надає клієнтам повний сервіс. На

основі узагальнення та аналізу результатів досліджень визначено основні перешкоди, що суттєво гальмують розвиток готельно-гастрономічного бізнесу, а також розроблено рекомендації щодо вдосконалення його організації на основі аргументованих тенденцій розвитку галузі гостинності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, готельно-гастрономічні послуги, конкурентна позиція, конкуренція, місцевий ринок, продукти та послуги, економічний сектор, туризм, підприємство, підприємець, суб'єкт господарювання.

В статье рассмотрены основные факторы, формирующие конкурентоспособность предприятия в призме гостинично-гастрономических услуг и предложен авторский подход к классификации факторов, конкурентоспособности предприятия. Установлено, что «Предприятие А» с одной стороны, является одним из средств высоколиквидного использования капитала, а с другой – средой с высокой степенью конкуренции, что создает препятствие для становления лидера на местном рынке гостинично-гастрономических услуг. Определено, что особый характер конкуренции «Предприятия А» связан с функциями, вообще свойственны предприятиям: производство, реализация и организация потребления продукции. Все имеющиеся ресурсы используются для достижения конкурентной позиции в определенном секторе, благодаря чему фирма предоставляет клиентам полный сервис. На основе обобщения и анализа результатов исследований определены основные препятствия, которые существенно тормозят развитие гостинично-гастрономического бизнеса, а также разработаны рекомендации по совершенствованию его организации на основе аргументированных тенденций развития отрасли гостеприимства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, гостинично-гастрономические услуги, конкурентная позиция, конкуренция, местный рынок, продукты и услуги, экономический сектор, туризм, предприятие, предприниматель, субъект хозяйствования.

UDC 658.821:640.4

Kondratska L.P.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of
International Business and Tourism
Ternopil National Economic University

Formulation of the problem. The notion of competitiveness is ambiguous and discussed from various perspectives in the literature on the subject and economic practice. As it is more and more difficult to conduct the business activity, competitiveness should be examined in the context of economic efficiency, effectiveness or efficiently operation of a business entity. The development of a local market, as well as action taken by competitors who operate in hotel and gastronomy services sector, determine the selection of tools for achieving sustainable competitive advantage selected. Customer expectations and needs make entrepreneurs and local communities con-

stantly invest in infrastructure, as well as launch new products and services.

Analysis of recent research and publications. Competitiveness is perceived as an action taken by two or more economic units to get a certain good that is unlimited and not all competing entities may have it at the same time. In this sense, competition is a common element of business activity and so it can be transferred to other spheres of social life. An analysis of dynamic competition consists of the following elements: reasons for competing, forms of competition, tools for competing, principles underlying competition.

Adamkiewicz defines competitiveness as a quality that enables the enterprise to constantly create development trend, productivity growth, and effectively develop outlet markets when competitors offer new, better, and cheaper goods (commodities and/or services) [1].

Winiarski believes that competitiveness is a rivalry between private persons or economic units aimed at winning new outlet markets, purchasing materials and resources, and achieving as high profit from the sale of products as possible [2].

Investigated from a narrow perspective, competitiveness is treated as a struggle for a customer between economic entities, i.e. competition (within a sector or strategic group). Competition understood in such a way does not exclude contending for people who would fulfil functions hitherto performed as a part of the value chain. Having adopted a broader perspective, competition refers to the sector of suppliers and customers (particularly their bargaining power), as well as risk from new products and their substitutes.

Therefore, competition takes place on two planes simultaneously. The former involves a struggle for the customer between enterprise and suppliers of goods that satisfy homogenous needs. The latter is a struggle for the right to perform functions fulfilled as a part of the value chain together with others who also carry out these functions.

According to Porter, competitiveness refers to the standard set by enterprises, yet attention should also be paid to the fact that some nations and enterprises are more successful than others. Hence, one may speak of competitive advantage achieved by nations [3].

The concept of the optimum competitive strategy developed by Porter takes the following issues into consideration:

1. current situation of enterprise,
2. objectives possible to accomplish,
3. rules, thanks to which the objectives can be reached,
4. assessing the risk from competitors and their response,
5. environment supporting the action taken by the enterprise,
6. adjusting the resources to objectives and policy formulated by the organization,
7. management board that understands the objectives,
8. competence developed by enterprise's leaders adequate to introduce objectives and policy rules.

According to Kramer, enterprises operate in conditions of globalization and hence participate in the global market. If they want to take part in the competition, they must seek opportunities to introduce changes, respond to such changes, and seize them [4].

As the result, achieving sustainable competitive advantage consists in holding a leading posi-

tion in the given sector/market. The other extreme is the so-called single competitive advantage, also referred to as market opportunity. The implementation of elements, thanks to which enterprise may achieve competitive advantage, takes place in the following two spheres:

a) price strategies that consist in maintaining price level below price levels set by competitors, market share and sales volume, or maintaining unit costs lower than those of competitors while offering high-quality products,

b) non-price strategies that employ elements of promotional policy, non-material resources of a firm (for instance, brand of product, reputation of a firm) to make customers notice the firm among all the competitors.

Setting objectives. The present article is aimed at presenting theoretical aspects of enterprise's competitiveness and assessing competitive position held by a given entity (in the opinion of the entrepreneur), as the related diversification is the only strategy allowing the organization under consideration to maintain a competitive advantage in the local marketplace.

Presentation of the main research material. The questionnaire survey, to which the owner of the Enterprise A responded, was conducted in February 2017 and then completed in May 2017.

Enterprise A was established in 2001. It currently employs 25 people and provides hotel and gastronomy services (including restaurant, café, pizzeria and light entertainment). The entity in question functions in a local marketplace in a park resort and its surroundings. The population of the resort is about 1.500 people and it is one of the best resorts of Western Ukraine as a few hundreds of tourists may find accommodation during the summer season there. The registered office of the organization, as well as all fixed property and movables, are located in the resort under discussion. As the enterprise is developing, it undertakes new ventures as a part of its activity in new places situated within the city.

The entrepreneur defined competitiveness as a position that enterprise occupies in the local marketplace, in which it conducts its activity compared to other enterprises dealing with the same activity. The respondent equated competitiveness with long-term effects produced by the diversification of related activity, providing customers with high-quality products and services, as well as competence demonstrated by managers and employees. Taken the above into account, the respondent believes that his enterprise is competitive.

Analysing the potential that Enterprise A has, the respondent believed that reputation should be ranked highest, which implies that this non-material resource is a major importance. During a 16-year operation, the entity in question managed to build up and maintain reputation appreciated by customers.

This thesis is confirmed by the questionnaire survey (conducted every year) that examines whether customers know the enterprise and are satisfied with the quality of services provided in the local marketplace. Every time customers give a high appraisal of the enterprise, as well as services and products, and declare their loyalty and willingness to buy again.

Furthermore, internal and external relations were also considered as factors considerably affecting the potential of Enterprise A. However, relational capital, understood as relations with entities cooperating with an economic entity under discussion, was ranked highly, contrary to relations with entities-competitors, which occupied the lowest position in the ranking. High appraisal given, as well as a willingness to generate relational capital may prove that reputation in the local marketplace and among employees (who – once employed in service sector – must be aware of the mission and objectives to be fulfilled by the organization) is of profound importance. Innovativeness was also ranked high and organizational knowledge, as well as competence, was recognized as a factor vital for developing competitive potential. The necessity to constantly improve employees' skills and provide customers with new services or products largely determines the competitiveness of the entity.

The respondent gave a positive appraisal of the competitiveness of resources that his enterprise had in comparison with other entities in the sector. He paid a special attention to non-material resources (reputation in particular) and human capital (most of all widely understood as competence and knowledge) and considered them as key factors determining the success in the local marketplace. However, he also referred to material resources while mentioning his strong points. He believed that virtually resources, which his enterprise had at its disposal, exerted a profound effect on the market success he achieved.

Similarly, the respondent stated that services provided by his firm were competitive compared to those offered by other entities operating in the marketplace. This is confirmed by a wide range of services and their quality, as well as the quality of products, all of which have greatly contributed to the success enjoyed by the enterprise. Furthermore, the respondent was inclined to believe that flexibility of his enterprise (understood as the ability to quickly respond to changes occurring in the market) also determined competitive advantage it attained.

Enterprise A operates in the market for hotel and gastronomy services. This is a demanding market as the sector is highly concentrated and there are major barriers to coming onto and leaving it (which largely depends on its seasonal character). If a firm wants to provide high-quality services and products, large financial outlays must be made on fixed assets and equipment. Furthermore, the enterprise should constantly invest in improving the standard and qual-

ity of accommodation. The gastronomic-entertainment activity also requires an enterprise to keep up with global trends and adjust to changing customer tastes and preferences. This makes the competition even more intense as economic entities follow the strategies adopted by their competitors and spot even the slightest flaws. The possibility of diversifying the products and services was also ranked quite high because launching new products and services make the offer more attractive, also to new customers. Instability and stormy nature of the market in question are mainly caused by technological changes and uncertainty of supply. Dependence on suppliers of commodities and technologies was also ranked quite high.

Nonetheless, the respondent believes that barriers to coming onto the market determine the character of the sector to the greatest extent (necessity to meet many formal-legal requirements and make large capital outlays to start and conduct activity). Hence, it is slightly probable that new participants will come onto the local market and launch substitution or similar products. Major barriers to entering the market discourage people from starting business activity in the sector. Especially Enterprise A is a leader in the local marketplace, which results from the fact that no other entity has such a convenient location and provides full services and a wide range of products. Entities that are currently competing within the sector under analysis may be treated as rivals only with reference to particular types of activity, which may indicate that a struggle for customers is becoming more and more fierce only with respect to some aspects of the activity.

Barriers to leaving the sector are also major, which is due to its attractiveness as social and financial costs incurred to close down a firm will considerably delay decision made by a market participant about leaving the market. According to the respondent, it is better to change or complete the offer or diversify the services and products than to decide to change the profile of business activity completely.

The attractiveness of the sector results from its current size and optimistic forecasts about market development trends. Having adopted such a perspective, it was stated that Enterprise A occupied the same position as other entities of this size operating in local markets.

The attractiveness of the sector is also proven by the fact that its participants are highly concentrated in particular local markets and it is not likely that services or products substituting those provided by Enterprise A will be launched. As substitution is hardly probable, on the one hand, enterprise does not have to lower the prices of the services and products offered, yet on the other hand, competition in the local marketplace may become fiercer and entities may become highly concentrated, which – according to the respondent – causes a need for launching and diversifying

products/services in the sector. Great diversification of products and services enables one to select tools for competing when specialized competition is becoming more and more intense within the sector.

Suppliers largely determine the functioning of Enterprise A. Certainty of supply, and hence promptness, as well as the high-quality supply of foodstuffs and materials for gastronomy and hotel activities determines the quality and promptness of services provided and products offered. Therefore, it has a profound effect on the competitive market position of the enterprise. The large extent, to which the enterprise depends on suppliers, also results from the fact that integration towards suppliers is slightly probable.

Anticipated market growth rate and risk to the natural environment are factors determining the character of the sector to the smallest extent. The respondent believes that anticipated market growth rate has a limited effect on the functioning in the local marketplace as Enterprise A provides services that are not directly determined by this factor. Enterprise's location is favourable as it is the largest entity in the local market that may service the greatest number of customers and hence its position in the sector is unrivalled. The enterprise that provides hotel and gastronomy services does not pose any threat to the natural environment and conforms to all legally binding norms and regulations. All the entities operating in the sector under discussion make local and state authorities invest in the infrastructure and, at the same time, effectively protect the environment from the devastating impact of natural forces. This is the main positive aspect while developing the attractiveness of tourist region.

Summing up the discussion on the character of the sector, in which the entity operates, one may refer to Porter's model of five forces (Fig. 1), where:

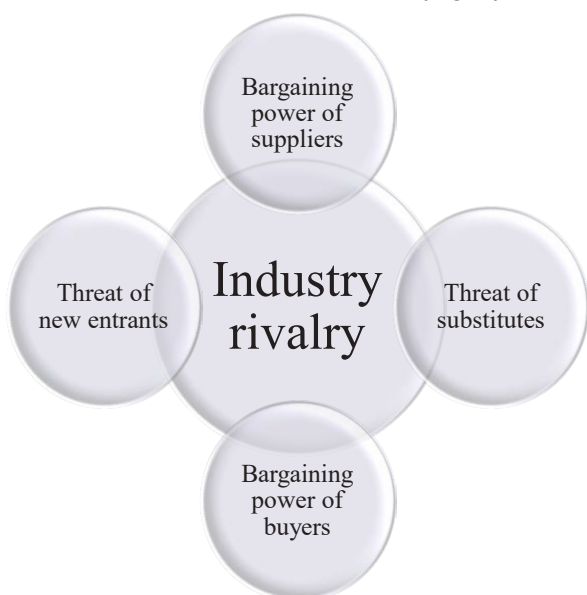


Fig. 1. Porter's Five Forces model

1. The risk from new competitors coming onto the local market is low as:

- barriers to entering the sector are major,
- location determinants do not allow to set up new economic entities,
- competition in the sector is very fierce, due to which new participants are not allowed to come onto the market,
- although the sector is considered very attractive, the respondent believes that development trends emerging in the local market are limited.

2. Influence from suppliers is significant because:

- the quality of services and products largely depends on the quality of supply,
- the potential change of supplier is expensive,
- it is slightly probable that Enterprise A will become independent from suppliers and take over the production.

3. Influence from customers is considerable as:

- the sector of customers is dispersed,
- services are highly diversified,
- attractive location considerably determining customer choices.

4. The risk from substitution products/services is low because:

- barriers to entering the sector are major, which discourages new participants,
- the sector is currently growing and hence substitutes are unlikely to be launched,

5. Competition in the sector both in domestic and local markets is considered intense as:

- the respondent believes that the sector is developing,
- barriers to leaving the sector are major, yet not considered factors determining a decision about remaining in the sector,
- services offered are different, which allows for price differentiation and going into price competition.

Competitiveness position held by Enterprise A is understood as the effect produced by competing within the sector.

According to the respondent, Enterprise A is a local market leader. Its competitive position is examined in comparison with other enterprises with the use of quantitative methods, mainly on the basis of a questionnaire survey, to which customers responded, as well as consumer survey covering the entire area and intuitive methods (Fig. 2).

Price competition is a factor that determines competitive position reached by Enterprise A in the sector only to some extent. It does not affect competitive position as the price is set at a medium level. Price range is adjusted to every group of customers. Regular customers are given discounts and enjoy special offers.

While defining the role that entrepreneur-owner of Enterprise A plays in achieving the competitive position, the respondent attaches major importance to entrepreneurial and managerial skills. He also

believes that in order to become a market leader, one must be determined, willing to take risks, show his initiative, be able to negotiate and motivate himself, have leadership potential, be reasonable about financial matters, and have a managerial education.

The above proves that the respondent is inclined to believe that entrepreneur's characteristics considerably determine achievement of the sustainable competitive position. Highlighting certain personality traits, intellectual abilities or managerial skills and leadership potential, he may motivate, engage, and provide employees with on-the-job training anticipate changes occurring in the market and introduce a number of improvements to the functioning of the enterprise.

Taking macroeconomic factors, which determine the situation of Enterprise A to the large extent, into account, the respondent mentioned demographic changes, economic crisis or more and more fierce competition.

He believes that the political and economic environment is extremely changeable and hence affects the conditions of enterprise's operation to the greatest extent. Still, the economic crisis is considered a factor with a positive effect on conducting business activity. Furthermore, the exchange value of hryvnia was unfavourable to individual customers, due to which they tended to spend their holiday in resorts in the same area as travel agencies could not offer anything more attractive. Furthermore, the decision about spending the summer in one local resort was also determined by travelling costs, quality of services provided, as well as infrastructure. Climate warming is also of profound importance as it leads to climate change and hence there are more and more warm and sunny days.

The respondent pays attention to the economic crisis and mentions social impoverishment and uncer-

tain economic situation as the main factors determining the activity conducted by Enterprise A. Still, he believes that current economic situation is not favourable to the enterprise development.

The respondent also claims that political environment does not provide entrepreneurs with conditions favourable to manage a firm, and policies pursued by particular governments at the state level are not consistent in this respect. Hence, he believes that confronted with the crisis the government should introduce the number of improvements. Dissemination of information, greater aid, and simplifying the formalities to be completed in order to receive foreign subsidies would make it easier to conduct business activity particularly for people living in small towns. Another emergency action that would place a burden on the budget was not recommended and seemed unfair to other sectors of the national economy.

The creation of competitive conditions for the operation of the entity under consideration is facilitated by, first of all, formulating, a long-term strategy for the economic development of a region, secondly, devising a plan for the spatial development of a district and, thirdly, the development of desired technical infrastructure. Fiscal incentives or shorter time that it takes to give decisions are also of major importance.

The respondent mentioned too many legal regulations and obsolete technical infrastructure in the region as the main barriers to the development of competitiveness. In modern times of crisis, the entrepreneur believes that credits on preferential terms, loans, subventions on training, investment allowances, lower taxes or the possibility of receiving subsidies for promotional actions taken by the enterprise are most desired.

It is also highlighted that the cluster of firms and cooperation in the form of local entrepreneur organizations are of major importance. The respondent stated that the competitiveness of Enterprise A would improve if it joined any of the aforementioned forms of cooperation. The Enterprise is currently cooperating with local offices and their special units, as well as with other enterprises forming the cluster.

Conclusions from the conducted research. The development of local market and actions, which are taken by the competitors in the sector of hotel and gastronomy services, determine the choice of tools, thanks to which Enterprise A may achieve sustainable competitive advantage. Furthermore, growing expectations and needs expressed by customers make enterprise constantly invest



Fig. 2. The main factors determining competitive position achieved by Enterprise A in the market for hotel and gastronomy services

in infrastructure, as well as launch new services and products. Related diversification becomes one of the possibilities for the entity in question to maintain its position of local market leader.

Entities competing with one another are investing in accommodation – build, extend, and modernize. Action taken by self-governments and local authorities make tourist notice region's attractiveness and require constant improvement in services offered to potential groups of customers. Everything is done to provide holiday-makers and tourists with higher and higher standards of vacation.

REFERENCES:

1. Adamkiewicz H.G., Konkurencyjność przedsiębiorstwa na tle procesów globalizacji konkurencji, w: Współdziałanie strategiczne w gospodarce, materials from scientific conference organized by Department of Development of Development Strategies in Industry functioning at Wrocław University of Economics, Karpacz May 29-30, 1998, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Prace Naukowe nr 786, Wrocław 1998.
2. Winiarski B., Czynniki konkurencyjności regionów, w: Konkurencyjność regionów, pr. Zbiorowa pod red. M. Klamut, Wrocław 1999.
3. Porter M.E., Competitive strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York 1980.
4. Kotler Ph., Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola. Gebether i S-ka, Warszawa 1994.
5. Altkorn J., Globalizacja rynku a strategia konkurowania. in: Problemy teorii wymiany. Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1993.
6. Galas K.J., Walka konkurencyjna przedsiębiorstw w otoczeniu międzynarodowym i jej wpływ na sukces strategiczny. in: Bariery internacjonalizacji przedsiębiorstwa. pod red. M.K. Nowakowskiego. Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997.
7. Gierszewska G., Romanowska M., Analiza strategiczna przedsiębiorstw, PWE, Warszawa 1990.
8. Kłeczek R., Kowal W., Woźnicka J., Strategiczne planowanie marketingowe. PWE, Warszawa 1996.
9. Kochański T., Kurek S.T., Konkurencyjność przedsiębiorstw. Wybrane problemy, AON, Warszawa 2003.
10. Porter M.E., Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurencyjności, PWE, Warszawa 1992.
11. Porter M.E., Competitive Strategy. The Free Press, New York 1990.
12. Porter M.E., Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurencyjności. PWE, Warszawa 1992.
13. Porter M.E., The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York 1990.
14. Uwarunkowanie i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw, pod red. M. Białasiewicz, Economicus, Szczecin 2009.
15. Кондрацька Л.П., Методологія побудови системи управління конкурентоспроможністю підприємства на ринку робочої сили. Актуальні проблеми економіки, № 12(66), Київ 2006.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ

METHODICAL GOING IS NEAR DETERMINATION OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF TOURIST REGION

У статті розглядаються питання оцінки результативності туристичного регіону, туристичного центру, стійкого розвитку підприємства, що входить до нього. Для цього пропонується підхід, заснований на формуванні нормативної системи показників і динамічного нормативу, який задає еталонний режим розвитку туристичного регіону, центру, підприємства. Передбачається, що підвищення результативності функціонування туристичного центру в системі співпраці туристичних підприємств підвищить потенціал і ефективність розвитку усього туристичного регіону, що введе підприємства на траєкторію стійкого розвитку.

Ключові слова: результативність, ефективність туристичного регіону, туристичного центру, стійкий розвиток підприємства, система нормативних показників, коефіцієнт ефективності.

В статье рассматриваются вопросы оценки результативности туристического региона, туристического центра, устойчивого развития предприятия, входящего в него. Для этого предлагается подход, основанный на формировании нормативной системы показателей и динамического норматива, который задает эталонный режим развития туристического региона, центра, предприятия. Предполагается, что повы-

шение результативности функционирования туристического центра в системе сотрудничества туристических предприятий повысит потенциал и эффективность развития всего туристического региона, что выведет предприятия на траекторию устойчивого развития.

Ключевые слова: результативность, эффективность туристического региона, туристического центра, устойчивое развитие предприятия, система нормативных показателей, коэффициент эффективности.

The questions of estimation of effectiveness of tourist region, tourist center are examined in the article, steady development of the enterprise included in him. Offered approach for this purpose, based on forming of the normative system of indexes and dynamic norm, that sets the standard mode of development of tourist region, center, enterprise. It is assumed that the increase of effectiveness of functioning of tourist center in the system of collaboration of tourist enterprises will promote potential and efficiency of development of all tourist region, that will show out enterprises on the trajectory of steady development.

Key words: effectiveness, efficiency of tourist region, tourist center, steady development of enterprise, system of normative indexes, coefficient of efficiency.

УДК 338.48(477.44(045))

Онищук Н.В.

к.е.н., старший викладач кафедри туризму та ГРС

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. До теперішнього часу немає загально визнаної офіційно затвердженої оцінки результативності туристичної діяльності регіону та туристичного центру. В якості основних показників на рівні регіону виступають наступні абсолютні показники [8]:

- кількість відпочиваючих;
- кількість розміщених осіб у колективних засобах розміщення;
- інвестиції в основний капітал засобів розміщення;
- обсяг доходів від туристичної діяльності;
- обсяг платних туристських послуг, наданих населенню;
- обсяг платних послуг готелів та аналогічних засобів розміщення;
- обсяг санаторно-оздоровчих платних послуг;
- площа номерного фонду колективних засобів розміщення;
- кількість ліжок-місць у колективних засобах розміщення;
- податкові надходження до бюджету області.

Ці показники, безумовно, є важливими з точки зору статистики і можуть використовуватися в якості моніторингових показників. Однак, за абсолютними показниками не можна дати об'єктивну

оцінку розвитку туристичної галузі, а тим більше оцінити ефективність роботи туристичного центру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість вчених вважають доцільним оцінювати галузь через рівень обслуговування споживачів, визначивши сукупність основних показників: М. Портер [1], Д. Келлехер [2], А. Хобайбі [3], Н. Пайрсі [4].

Існують і інші підходи до оцінки ефективності, проте, більшість дослідників сходяться в одному, що необхідно оцінити три ефективності: економічну, соціальну, екологічну: В.Н. Василенко [5], І.Ю. Швець [6], О.О. Ястремська [7], М.А. Пічугіна [8].

Економічна ефективність заснована на відомому підході, як відношення результату до витрат. Соціальна – ступінь вирішення поставлених соціальних завдань у відповідність з виділеними ресурсами, екологічна – запобігання шкоди навколишньому середовищу, забезпечення відтворення природних рекреаційних ресурсів.

Постановка завдання. Однак, досі не вирішена задача: як ув'язати ці три ефективності. Для ліквідації цих протиріч їх не оптимізують, а встановлюють обмеження. Оптимізує тільки ринок у рамках соціальних, екологічних та техніко-технологічних імперативів. Завданням даного дослідження є: визначити показники результативності туристичної

діяльності регіону та туристичного центру, визначити показники ефективності співпраці туристичних підприємств, довести їх ефективність на прикладі діяльності реальних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Разом з тим, враховуючи, що туристичний центр функціонує на інноваційній основі, а ефективний розвиток залежить від кількості розроблених та реалізованих туристичних послуг, вважаємо за необхідне розраховувати такі показники, як:

1. Приріст нематеріальних активів (ΔHA):

$$\Delta HA = \frac{HA_1 - HA_0}{HA_0} \cdot 100\% , \quad (1)$$

де: ΔHA – показник ефективності інноваційного розвитку туристичного центру, %;

HA_0, HA_1 – вартість нематеріальних активів до і після створення ТЦ, грн.

2. Приріст чистого прибутку (зниження витрат на виробництво і реалізацію) ($\Delta ЧП$):

$$\Delta ЧП = \frac{ЧП_1 - ЧП_0}{ЧП_0} \cdot 100\% , \quad (2)$$

де: $\Delta ЧП$ – показник ефективності управління розвитком ТЦ за фактором приросту чистого прибутку, %;

$ЧП_0, ЧП_1$ – чистий прибуток туристичних підприємств супутніх галузей в тій частині, в якій вони забезпечують туристську галузь, грн.

3. Приріст доходів від реалізації сукупного туристського продукту ($\Delta П$):

$$\Delta П = \frac{П_1 - П_0}{П_0} \cdot 100\% , \quad (3)$$

де: $\Delta П$ – показник ефективності ТЦ за фактором приросту прибутку від продаж, %;

$П_0, П_1$ – доходи від реалізації сукупного туристського продукту до і після створення ТЦ, грн.

4. Приріст кількості туристів (ΔB):

$$\Delta B = \frac{B_1 - B_0}{B_0} \cdot 100\% , \quad (4)$$

де: ΔB – показник ефективності за фактором зростання кількості туристів, %;

B_0, B_1 – кількість туристів до і після створення ТЦ, чол.

5. Рентабельність нових продуктів, послуг, технологій (інновацій) ($P_{ін}$):

$$P_{ін} = \left(\frac{\Phi_1}{B_1} - 1 \right) \cdot 100\% , \quad (5)$$

де: $P_{ін}$ – рентабельність інновацій, %;

Φ_1, B_1 – фінансовий результат від інновацій та фінансові витрати, грн.

6. Операційний ефект від застосування інновацій (OE , %):

$$OE = \frac{П_{ін}}{П_{заг}} \cdot 100\% , \quad (6)$$

де: $П_{ін}$ – прибуток від застосування інновацій, грн;

$П_{заг}$ – загальний обсяг прибутку підприємства за останній рік, грн.

7. Кількість інноваційних продуктів, впроваджених підприємствами, що входять у структуру ТЦ за аналізований період, од.

8. Кількість інноваційних ідей, вироблених персоналом підприємств, що входять у ТЦ протягом аналізованого періоду, од.

9. Частка реалізованих інноваційних ідей у загальній кількості запропонованих новацій.

10. Час, що минув з моменту вироблення нової ідеї до початку здійснення проекту, років.

Які розрахунки необхідно проводити постійно протягом усього життєвого циклу ТЦ з самого моменту його формування за всією системою показників?

Так на стадії відбору інноваційних продуктів (послуг), технологій, спрямованих на задоволення відпочиваючих якісними послугами в необхідному обсязі, необхідно розраховувати показники 7 і 8.

На стадії проектування, вивчення споживчого попиту і «пілотної» реалізації (апробування) – розраховувати 5, 9, 10.

На стадії виходу на ринок туристично-рекреаційних послуг і масових продажів – 1, 2, 3, 4, 6.

Такий підхід, на наш погляд, дозволить не тільки оцінювати можливості ТЦ, але і напрями його інноваційного розвитку, залишаючись, таким чином, важливою частиною соціально-економічного потенціалу регіону, дозволяючи збільшити внесок у ВВП та підвищити рівень добробуту населення.

Однак, на сьогоднішній день залишається відкритим питання про системний підхід до виділення і перерозподілу інвестицій на формування та подальший розвиток ТЦ як єдиної системи.

Відомо, що у відповідності з існуючим в Україні законодавством, кожен регіон розробляє науково обґрунтовані плани розвитку туризму на своїй території, в яких досить глибоко обґрунтовуються потреби в інвестиціях, які хочуть отримати регіональні органи влади. Так за експертними оцінками кожна гривня інвестицій у формуванні туристської інфраструктури притягує не менше 2-3 гривень приватних інвестицій (принаймні на першому етапі) [5, с. 210].

Є підстави вважати, що в тих регіонах, де найбільший рівень соціально-економічного розвитку, високий ВВП, витрати на реалізацію проектів з розвитку туристсько-рекреаційної діяльності будуть меншими, ніж в інших регіонах з меншим ступенем соціально-економічного розвитку. Це пов'язано з тим, що деякі елементи соціально-економічної інфраструктури регіону вже створені і можуть бути задіяні для розвитку туристсько-рекреаційної діяльності. Наприклад, у таких регіонах добре розвинена транспортна мережа, високий професіоналізм робочої сили і є резерви трудових ресурсів для використання у сфері послуг, є власна будівельна база, розвинена торгівля, є мережа закладів відпочинку (спортивні комплекси, парки атрак-

ціонів, дельфінарії, спа-центри, парки відпочинку, інше), які можуть використовуватися туристами. Тому необхідно проранжувати регіони за ВВП і ВВП на 1 душу населення, що проживає в регіоні. Таким чином, встановлюється черговість інвестування суб'єктів на розвиток туристично-рекреаційної діяльності:

$$ВРП_1 > ВРП_2 > \dots > ВРП_i \dots > ВРП_n \quad (7)$$

Далі визначимо показник ефективності ТЦ, що розраховується або як коефіцієнт, або як частка, формула (1.8):

$$ЕТЦ_{ТП} = \frac{ТП_д}{ТП_п} (100), \quad (8)$$

де: $ЕТЦ_{ТП}$ – коефіцієнт ефективності туристичного центру;

$ТП_д$ – кількість підприємств, що пропонують ТПР місцевого ТЦ (ключовий ресурс якого аналізується). Індекс «д» означає «дійсний», тобто той, що функціонує на дійсному ринку;

$ТП_п$ – кількість підприємств, що потенційно можуть пропонувати цей ТПР (позначено індексом «п»).

Аналогічно можна розрахувати співвідношення дійсних ТПР, тобто пропонованих нині, із потенційними, тобто такими, що можуть пропонуватися у недалекому майбутньому, формула (9).

$$ЕТЦ_{ТПР} = \frac{ТПР_д}{ТПР_п} (100) \quad (9)$$

Показники знаменників обох формул визначаються групою спеціалістів на основі отриманої з описаного аналізу інформації та з урахуванням норм антропологічного навантаження, тобто з дотриманням принципів сталого розвитку туризму.

Завершальним етапом застосування цієї методики може бути встановлення рівня співпраці ТП з іншими суб'єктами підприємництва ТЦ та розрахунок ефективності цієї співпраці. З огляду на недоцільність зумисного ускладнення обчислень, пропонуємо названий показник визначати, як частку функцій, виконаних іншими суб'єктами (крім ТП-продавця) під час розроблення / продажу / надання певного ТПР, у загальній кількості виконаних для цього необхідних функцій. Вплив кількості учасників у формулі (10) виражений добутком у чисельнику:

$$РСнТП = \frac{\sum \Phi У_{iТПР} \cdot КУ_{iТПР}}{\sum \Phi_{iТПР}} (100), \quad (10)$$

де: $РСнТП$ – рівень співпраці туристичних підприємств,

$\Phi У_{iТПР}$ – функції, виконані іншими учасниками з виробництва i -го ТПР;

$КУ_{iТПР}$ – кількість учасників з виробництва i -го ТПР (за винятком ТП-продавця);

$\Phi_{iТПР}$ – загальна кількість виконаних функцій, необхідних для виробництва i -го ТПР.

Найважливішими показниками ефективності співпраці ТП мають бути такі: темпи зростання обсягів продажу ТПР туристичного центру, динаміка частки постійних покупців у їх загальній кількості, співвідношення в'їзних та внутрішніх туристичних потоків з виїзними.

Для визначення економічної ефективності роботи ТЦ-1 на етапі пілотного випробування системи маркетингу співпраці туристичних підприємств у межах започаткованого ТЦ, скористаємося методикою, яка була описана вище. В якості «якірних» робочою групою були обрані чотири туристичних підприємства: «Вінницький обласний центр туризму, спорту, краєзнавства та екскурсій» (ТП-1), «Подільський туристично-інформаційний центр» (ТП-2), туристичний оператор ПП «Укрвінітур» (ТП-3) та туристичний оператор ПП «СМЕШ-ТУР» (ТП-4). Показники діяльності цих підприємств до та після входження до складу ТЦ-1 представлені у табл. 1, 2.

Співпраця туристичних підприємств за цілями та завданнями ТЦ принесла результати, які виявилися у збільшенні кількості туристів на 17220 осіб, зростанні фінансового результату у всіх ТП, що увійшли до складу ТЦ на 123479,4 грн. Таке покращення господарської діяльності та іміджу м.Вінниці відбулося внаслідок вдалого інвестування в інноваційні ТП, кількість яких за рік зросла з 38 до 57, що у вартісному вираженні склало 171 тис., проти 76 тис. грн станом на 2016р. Бажання інвестувати кошти в розробку нових ТП свідчить про появу у власників туристичних підприємств розуміння, що мультиплікативний ефект від спільної дії підприємств буде значно більшим, ніж сума ефектів окремих підприємств. Ефект мультиплікатора, по суті, є показником успішності роботи ТЦ. Його складовими є підвищення рівня лояльності спо-

Таблиця 1

Результати впровадження інноваційних ТПР підприємствами, що входять до складу ТЦ-1 за 2016 р.

Показник	ТП 1	ТП 2	ТП 3	ТП 4	Всього
Кількість реалізованих інноваційних ТП, од.	159	62	236	119	576
Кількість туристів які придбали інноваційні ТП, осіб	3180	1240	4720	2380	7900
Дохід від реалізації інноваційних ТП, грн.	95400,0	34720,0	141600,0	47600,0	319320,0
Фінансовий результат від застосування інновацій, грн.	14310,0	6249,6	25488,0	8092,0	54139,6
Фінансові витрати на створення інноваційних ТП, грн.	15000,0	9000,0	32000,0	14000,0	43900,0

Розрахунок економічного ефекту на етапі пілотного випробування співпраці туристичних підприємств у межах започаткованого ТЦ-1

Показник	До співпраці (2013 р.)	Після співпраці (2016 р.)	Приріст %
Вартість нематеріальних активів, грн., формула (1.1)	76000,0	171000,0	125
Чистий прибуток, грн., формула (1.2)	73619,6	197099,0	167
Дохід від реалізації сукупного ТПР, грн., формула (1.3)	795080,0	1282400,0	61
Кількість туристів, осіб, формула (1.4)	28600	45820	60
Рентабельність нових ТПР, грн., формула (1.5)	-	23	-
Операційний ефект від застосування інновацій, грн., формула (1.6)	-	27	-
Коефіцієнт ефективності ТЦ, формула (1.8)	-	0,15	-

живачів до внутрішнього ТПР, зростання цінності ТПР для усіх учасників СМС, посилення конкурентних позицій ТП.

Питома вага інноваційних продуктів склала 33% (19/57), що викликало інтерес 7900 туристів за рік та принесло фінансовий результат у сумі 54,1 тис. грн, який у структурі сукупного фінансового результату склав 27,4%.

Розрахунок економічного ефекту на етапі випробування співпраці туристичних підприємств у межах започаткованого ТЦ-1 представлено в таблиці 2.

Висновки з проведеного дослідження. Слід зазначити, що зробити висновок щодо коефіцієнту ефективності ТЦ, можна лише в динаміці. На даному етапі ми маємо лише позитивний результат, який перевищує 0 та становить 0,15. Що ближче цей коефіцієнт буде до 1, то ефективнішою вважатиметься робота.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 495 с.

2. John Kelleher – Toronto: D.C. Heath and Company, 2003. – 327 с.

3. Anne Hobiby. Motives and Markets. Lexington, MA: Lexington Books, 1998. – 261 с.

4. Nigel Piercy, Market strategic Change, London, HarperCollins, 1991. – 419 с.

5. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства / В.Н. Василенко: монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.

6. Швец И.Ю. Критерии оценки эффективности деятельности туристского кластера / И.Ю. Швец // Механизм регулирования экономики. – 2005. – № 4. – С. 275-279.

7. Ястремська О.О. Визначення атрактивності туристичних компаній у міжнародному туризмі / О.О. Ястремська // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 11-12. – С. 124 – 127.

8. Пічугіна М. А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру [Електронний ресурс] / М. А. Пічугіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=245>

ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

PRINCIPLES AND FUNCTIONS OF THE SYSTEM OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY ENTERPRISE

Розглянуто дискусійні питання щодо визначення сутності системи антикризового управління підприємством, здійснено моніторинг існуючих проблем та обґрунтовано принципи й функції антикризового управління, що сприяє побудові ефективної системи антикризового управління на підприємстві в сучасних умовах економічних дисбалансів.

Ключові слова: антикризове управління, підприємство, принципи та функції антикризового управління.

Рассмотрены дискуссионные вопросы определения сущности системы антикризисного управления предприятием, осуществлен мониторинг существующих проблем и обоснованы принципы и функции антикризисного управления, что спо-

собствует построению эффективной системы антикризисного управления на предприятии в современных условиях экономических дисбалансов.

Ключевые слова: антикризисное управление, предприятие, принципы и функции антикризисного управления.

Discussed issues concerning the definition of the essence of the system of crisis management of the enterprise, monitoring of existing problems, and the principles and functions of crisis management, which contributes to the construction of an effective system of anti-crisis management in the enterprise in the current conditions of economic imbalances, are substantiated.

Key words: anti-crisis management, enterprise, principles and functions of crisis management.

УДК 658.15:330.33.01

Старинець О.Г.

к.політ.н., доцент,

доцент кафедри менеджменту

Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Забезпечення стабільного функціонування підприємств нині набуває особливої актуальності через трансформацію архітектоники економічного простору та систематичного протікання кризових процесів на ньому. Ланцюг формування ефективної системи антикризового управління підприємств спрямований передусім на підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стабільності їх функціонування в сучасних умовах глобальних економічних дисбалансів. Зазначене актуалізує необхідність розробки системи антикризового управління підприємств на основі визначення її принципів, функцій, завдань, рекомендацій щодо формування пакету превентивних антикризових методів і інструментів, з реалізацією яких можливе досягнення успішного стабільного функціонування підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблематики побудови системи антикризового управління, її принципам та функціям присвятили свої наукові розвідки вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: О. Виноградова, О. Василенко, А. Градов, О. Гудзь, Е. Жарковська, С. Крейтмер, В. Кошкін, Р. Келер, Л. Лігоненко, П. Стецюк, З. Шершньова, Е. Уткін та інші. Високо оцінюючи вагомість їх наукових розробок та пропозицій щодо формування системи антикризового управління підприємств, все ж акцентуємо, що, дане питання потребує подальшого дослідження через зміни умов та чинників антикризового управління підприємств, що сприятиме пошуку оптимальної альтернативи стосовно виходу підприємства із можливої чи наявної кризи.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд дискусійних питань щодо визначення сутності системи антикризового управління підприєм-

ством, здійснення моніторингу існуючих проблем та обґрунтування принципів і функцій антикризового управління, що сприятиме побудові ефективної системи антикризового управління на підприємстві в сучасних умовах економічних дисбалансів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Нині, в умовах системних перетворень економічного простору України, гостро постає проблема необхідності формування ефективної системи антикризового управління підприємством. Саме безперервний процес генерування кризових ситуацій на підприємстві та пов'язані з ними труднощі зумовлюють побудову ефективної системи антикризового управління підприємством. Акцентуємо, що поняття «антикризове управління» з'явилося у науковому економічному вжитку внаслідок перебігу процесів, що пов'язані з фінансовими, економічними та політичними кризовими явищами, що спостерігалися в умовах стрімкого розвитку національних та світових економічних систем.

Розгляд наукових публікацій щодо сутнісних ознак антикризового управління переконує, що дослідники не відпрацювали усталеного визначення поняття «антикризове управління», але усі наявні визначення можна класифікувати за трьома підходами: організаційний, стратегічний та системний. Розглянемо більш детально основні положення цих підходів.

Дослідники, які підтримують позиції організаційного підходу зазначають, що антикризове управління – це особлива організація управління, яке виявляє загрози кризових явищ з метою звуження руйнівних наслідків і використання їх проявів для подальшого розвитку підприємства (В. Василенко [5, с. 23], Є. Коротков [1, с. 128], Р. Келлер [12, с. 75]). Перевагою такого підходу вважається

його конкретність та націленість на пошук можливостей щодо ухвалення гармонійних управлінських рішень та реалізацію антикризових заходів.

Дослідники, які поділяють позиції стратегічного підходу вважають, що антикризове управління має стратегічний характер і полягає в розробці та реалізації стратегічних рішень для оперативного реагування на прояви чинників, які свідчать про негативні тенденції, що намітилися, шляхом своєчасного використання ефективних антикризових програм (Н. Данілочкін [8], А. Пушкарь, А. Тридід і А. Колос [11]). Представники цього підходу, обґрунтовують, що антикризове управління має бути спрямоване як на виживання та розвиток підприємства у довгостроковій перспективі (зокрема, недопущення кризових ситуацій), так і на подолання кризових процесів, що вже протікають (забезпечення виживання в короткостроковому вимірі). Перевагою такого підходу вважається його стратегічна спрямованість на активізацію економічного розвитку підприємства в умовах кризових деформацій та використання таких сучасних стратегічних інструментів управління підприємством, як: планування, прогнозування, моделювання тощо.

Дослідники, які дотримуються позицій системного підходу окреслюють антикризове управління, як певну систему, що має комплексний характер та об'єднує значну кількість підсистем, складові яких спрямовані на запобігання або ліквідацію несприятливих для бізнесу явищ завдяки використанню всього потенціалу та інструментарію сучасного управління (А. Грязнова, І. Бланк [4, с. 10], Л. Лігоненко [9], Е Мінаєв та В. Панагушина [2, с. 15]). Зокрема, Л. Лігоненко стверджує, що антикризове управління – це система передбачення та подолання кризових явищ, яка складається з ряду підсистем відповідно до функціональних сфер підприємства. Найчастіше виділяються наступні підсистеми антикризового управління: операційне управління; фінансове управління; маркетинг; управління персоналом; організаційне управління тощо [9]. І. Бланк переконує, що політика антикризового управління є частиною загальної стратегії підприємства та полягає в розробці системи засобів попередньої діагностики загрози банкрутства й застосуванні механізмів фінансового оздоровлення організації, що забезпечують її вихід із кризового стану [4]. Перевагою такого підходу вважається використання можливостей системного аналізу розвитку кризових процесів та застосування різноманітних інструментів мінімізації їх руйнівного впливу за рахунок методів, засобів та прийомів кожної з підсистем.

Таким чином, інтегруючи усі підходи в один комплексний, можна розглядати антикризове управління підприємством, як особливо організоване стратегічне системне управління підприємством, що має стратегічний характер, своєчасно

виявляє загрози кризових явищ і полягає в розробці та реалізації стратегічних рішень з метою звуження руйнівних наслідків і використання їх проявів для подальшого розвитку підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стабільного функціонування підприємств, недопущення їх банкрутства та ліквідації.

Таке інтегроване визначення антикризового управління підприємством розкриває два його важливі напрями: превенцію кризових ситуацій, які можуть розгорнутися, тобто використовуються превентивні та стратегічні інструменти, що спрямовані на запобігання або пом'якшення руйнівного впливу кризових процесів та ухвалення управлінських рішень і заходів щодо подолання наслідків кризових явищ, тобто використовуються інструменти і процедури санації, реструктуризації та ліквідації підприємства.

Ключовим моментом організації ефективного антикризового управління підприємств є використання науково обґрунтованих принципів формування засад такого управління. К. Маркс стверджував: «...люди, які беруть участь у суспільних відносинах відповідно розвитку їх матеріального виробництва, створюють також принципи, відповідні своїм суспільним відносинам» [7].

Тобто, дієвість антикризового управління підприємством суттєво залежить від визначення та дотримання його принципів, які окреслюють весь процес антикризового управління, об'єднуючи його складові елементи в єдиний контур, чим забезпечують йому синергетичний ефект, а саме: подолання кризових деформацій та відновлення стабільного функціонування підприємства.

Зважаючи, що антикризове управління вважається складовою загальної системи управління підприємством, але водночас є і особливим його елементом, який використовується у критичні моменти розвитку підприємства, платформою його організації мають бути як універсальні принципи управління, які впливають на всі аспекти управління підприємством, так і специфічні, що притаманні лише антикризовому управлінню.

Однак, критичний розгляд наукових публікацій засвідчує, що сучасні дослідники не мають єдиного бачення щодо складу та змістового наповнення цих принципів. Так окремі науковці обґрунтовують доцільність використання наступних принципів: регулювання, організації, стимулювання, контролювання, прогнозування, планування, програмування, функціональної повноти (наявність всіх необхідних елементів системи у потрібних пропорціях); відкритості, ефективності, адекватного правового регламентування діяльності підприємств; модульності; функціональності [3].

Ґрунтуючись на пропозиціях та розробках багатьох науковців [1, 4, 5, 9, 12], визнаємо доцільність при побудові ефективної системи антикризо-

вого управління підприємством використовувати наступні принципи: безперервності, циклічності, еволюційності, спільності, адекватності, узгодженості, самоорганізації, пропорційності, системності, ієрархічності, оптимальності. Розглянемо більш детально змістове наповнення цих принципів.

Принцип безперервності забезпечує виконання, змінюваність, повторення та послідовність ланцюга застосування інструментів, методів та ухвалення управлінських рішень для підтримки стабільного функціонування підприємства.

Принцип циклічності передбачає формування завдань, контроль за виконанням, аналіз та оцінку результативності ухвалених управлінських антикризових заходів.

Принцип еволюційності передбачає зміну зв'язків та ланцюгів взаємодії між елементами підприємства у часі під впливом ринкових та внутрішніх чинників. Цей принцип уважається суттєвим при організації підприємствами захисту від кризових ситуацій та при формуванні засад щодо побудови системи антикризового управління.

Принцип спільності забезпечує спільність функцій, методів, інструментів організації процесу ухвалення управлінських антикризових рішень та заходів.

Принцип адекватності відображає відповідність напрямів розвитку підприємств особливостям розвитку відповідної галузі та тенденціям поступу світової та національної економік.

Принцип узгодженості забезпечує узгодженість розробки та ухвалення різних типів та рівнів управлінських антикризових заходів у просторі та часі, забезпечує взаємозв'язок між метою, завданнями та засобами і методами їх досягнення.

Принцип самоорганізації полягає в обґрунтуванні доцільності регулювання стихійних кризових явищ та процесів, оскільки вони збільшують вразливість підприємства. Практично всі процеси, що спостерігаються на підприємстві, можна розділити на два блоки: керовані та некеровані. Керовані процеси – це процеси, на які менеджмент підприємства може впливати і корегувати їх у певному напрямі. Некеровані процеси – це процеси, напрям та характер яких неможливо змінити менеджментом підприємства з будь-яких причин.

Принцип пропорційності передбачає дотримання пропорційності менеджменту керуючої підсистеми за обсягом обов'язків, повноважень та техніко-технологічним оснащенням.

Принцип системності передбачає розгляд антикризового управління підприємством як великої складної системи, що забезпечує взаємозв'язок між елементами системи управління (суб'єкти, об'єкти, мета, завдання, принципи, функції, методи, інструменти, індикатори) для досягнення визначеної мети та складається з чотирьох основних рівнів: мета рівня, а саме з позиції міжнародних організацій,

макрорівня – з позицій загальнодержавних регуляторів, мезорівня – з позицій галузевих чи регіональних органів, та мікрорівня – з позиції кожного окремого підприємства. Саме вимоги цього принципу мають стати підґрунтям побудови системи антикризового управління підприємств.

Принцип ієрархічності передбачає, що кожен рівень системи антикризового управління підприємством управляє нижчим рівнем, який виступає об'єктом вищого рівня управління. Цей принцип, ще забезпечує раціональний розподіл функцій, прав, обов'язків та відповідальності за рівнями ієрархії системи антикризового управління підприємством.

Принцип оптимальності (від лат. *optimus* – найкращий) забезпечує оптимізацію процесів формування та використання підприємствами ресурсів в умовах прогнозування та подолання кризових явищ, регулювання різними джерелами їх поповнення та здійснення якісних активних операцій з метою досягнення найкращих фінансових результатів при мінімальних витратах в умовах циклічного розвитку економічних процесів.

Дія принципів системи антикризового управління підприємств виявляється через методи, серед яких слід виділити наступні: діагностика, прогнозування, аналіз, оцінка, зовнішнє і внутрішнє регулювання, контролінг. Однак, зважаючи на вплив принципу системності, наголосимо, що зміст реалізації означених методів буде відрізнятися в кожному підприємстві залежно від рівня його застосування.

Система антикризового управління підприємством покликана виконувати низку функцій, під якими варто окреслити відносно відокремлені напрями управлінської діяльності, які забезпечують реалізацію антикризових заходів та являють собою певну сукупність операцій та дій, що мають антикризовий характер, які здійснюються з метою узгодження загальної діяльності підприємства у процесі подолання кризи. Управління завжди ціле за визначенням, а процес управління являє собою суму усіх функцій, тобто, як відмічав Й. Завадський: «...вид цілеспрямованої діяльності щодо керованого об'єкту зумовлений кооперацією і поділом праці всередині управлінського персоналу, яким властиве замкнене коло робіт (під функцій), що об'єднуються спільністю значення і виконують певну роль у менеджерській діяльності» [6, с. 51]. При дослідженні функцій антикризового управління підприємств будемо використовувати наукові здобутки багатьох науковців. Так М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі виділяють чотири основні функції [10, с. 31]: планування, організація, мотивація і контроль. У залежності від завдань дослідження вчені виділяють різні функції. У нашому дослідженні ми поділяємо позицію тих учених, які пропонують розподіл функцій антикризового управління підприємств на три основні

підгрупи, а саме: базові, специфічні та інтеграційні, що об'єднують базові та специфічні функції системи антикризового управління підприємством у єдиний процес, забезпечуючи його неперервність та ефективність [3, с. 250-255].

До базових функцій відносять загальноприйнятні функції управління, які притаманні будь-якому процесу управління підприємством (планування, організація, контроль, аналіз, регулювання, координація та мотивація).

Специфічними є функції, що характеризують особливості антикризового управління підприємств з точки зору їх галузевої приналежності, цільової спрямованості (діагностика кризових явищ щодо руху матеріальних потоків підприємства, розробка необхідних стратегій в залежності від ступеня розвитку кризових ситуацій, збереження стабільного функціонування підприємства тощо).

Інтеграційні – об'єднують базові та специфічні функції антикризового управління підприємств у єдиний процес, забезпечуючи його неперервність та ефективність (комунікаційна, координаційна, інформаційно-аналітична, мобілізуюча).

Розглянемо більш детально кожну із функцій системи антикризового управління підприємством [1, 3, 4, 5, 9, 12].

Функція планування – це інструмент для прийняття антикризових управлінських рішень та розробки відповідних заходів. Функція планування притаманна усім рівням ієрархії системи антикризового управління підприємством, вона полягає у визначенні мети, напрямів, завдань, засобів реалізації тих чи інших процесів, розробленні антикризових заходів, за допомогою яких має бути досягнуто мети. Фактично, планування – це формування місії та мети підприємства, розробка стратегії та тактики вирішення визначених завдань, зокрема, щодо упередження і оздоровлення фінансового стану на підприємстві, попередження банкрутства. Документальна довгострокова стратегія проявляється в інноваційних проектах, бізнес-планах, а середньо-термінова і оперативна – в оперативних планах. Антикризове планування передбачає й розробку довгострокових завдань та стратегічних альтернатив і орієнтирів, обґрунтування та впровадження принципово нових напрямів діяльності підприємства, сталість його конкурентної позиції з урахуванням змін у ринковому середовищі. При антикризовому управлінні підприємством необхідною умовою вважається планування його ресурсного потенціалу в умовах критичної обмеженості ресурсів. Стратегія планування має враховувати ринкові позиції та розвиток виробництва, можливості диверсифікації виробництва для розширеного відтворення, план фінансового оздоровлення, можливість ліквідації окремих напрямів та підрозділів.

Функція прогнозування – це наукове передбачення, систематичне дослідження стану, структури, динаміки та перспектив управлінських явищ і процесів, властивих об'єкту антикризового управління підприємством. Потреба в прогнозуванні зумовлена самою суттю антикризового управління, бо воно має розв'язувати, як повсякденні завдання, так і перспективні проблеми.

Комунікаційна функція забезпечує обмін інформаційними потоками, налагодження комунікацій та організацією взаємодії між структурними елементами та зовнішніми суб'єктами системи антикризового управління підприємством.

Функцію організації пов'язана зі створенням організаційного механізму системи антикризового управління підприємством, завдання цієї функції – сформулювати організаційний дизайн, тобто керуючі та керовані підсистеми й елементи, а також зв'язки й відносини між ними. Організація передбачає забезпечення виконання антикризового планування, розподіл матеріальних, фінансових та трудових ресурсів антикризового процесу, застосування організаційно-регламентованих методів управління (законів, статутів, положень, інструкцій, наказів, нормативів). З організацією тісно пов'язана координація, яка являє собою процес, спрямований на забезпечення пропорційного і гармонійного розвитку різних сторін – технічної, виробничої, фінансової тощо.

Координаційна функція забезпечує узгодження функціонування підсистем управління підприємством, створює умови для досягнення взаємоузгодженості дій всіх елементів системи антикризового управління підприємством, встановлення гармонійної взаємодії між ними, маневрування ресурсами, узгодження всіх стадій процесу управління. Завдяки координуванню узгоджуються дії менеджменту не тільки в середині управлінської ланки, а й дії керівників інших управлінських структур. Координація забезпечує баланс дій у процесі організації групи системи раннього упередження кризових явищ і реагування на них. У цих умовах важлива роль належить адаптованому управлінню, яке ґрунтується на саморегуляції систем управління, яка базується на здатності системи підтримувати просторову, часову та функціональну структуру без додаткового впливу. У процесі саморегуляції підприємство адаптується самостійно до трансформацій зовнішнього середовища.

Функція обліку передбачає збирання, передачу, зберігання і перероблення даних, реєстрацію та групування відомостей про функціонування та дієвість системи антикризового управління підприємством.

Інформаційно-аналітична функція забезпечує необхідним інформаційним масивом та її аналітичною обробкою щодо протікання процесу виведення підприємства з кризового стану або його ліквідації всіх зацікавлених суб'єктів.

Функція регулювання – це досягнення необхідного стану впорядкування та стійкості системи антикризового управління підприємством в умовах визначеності, невизначеності та кризи. За допомогою функції регулювання здійснюються безпосереднє керівництво, поведінка керованих об'єктів (фінансова стійкість, платоспроможність, ліквідність, достатність капіталу, управління ризиками) та забезпечується здатність управлінської системи антикризового управління підприємством самостійно зберігати рівновагу щодо збурюючих впливів.

Функція контролю характеризується універсальністю стосовно системи антикризового управління підприємством. Контроль покликаний постійно надавати інформацію про дійсний стан справи щодо виконання завдань антикризового управління підприємством.

Мобілізуюча функція полягає в тому, що в процесі антикризового управління виявляються не тільки недоліки, а й позитивні сторони діяльності підприємства з метою використання їх як потенціалу для виведення підприємства зі стану кризи [9].

Функція мотивації спрямована на використання мотиваційних чинників суб'єктів антикризового процесу підприємства (власників підприємства, персоналу, кризи – групи). Мотивація вважається одним із найважливіших елементів антикризового управління який впливає на поведінку персоналу та продуктивність їх праці. Водночас, вона несе в собі і нематеріальне навантаження, яке дозволяє персоналу реалізувати себе, як особистість і творчий працівник одночасно.

Зазначимо, що саме ці вищезначені функції антикризового управління можуть бути покладені в основу побудови ефективної системи антикризового управління підприємств.

Об'єктивна необхідність адаптації антикризового управління сучасними підприємствами на основі розглянутих функцій зумовлена наступними обставинами: глобалізацією ринкових відносин та загостренням конкуренції, необхідності переведення економічної діяльності підприємств на засади інноваційного підприємництва, збереженням реструктуризованими підприємствами великих розмірів та складної внутрішньої структури при докорінних змінах відносин власності та розподілу.

Доцільно розрізняти зовнішню і внутрішню адаптацію. Зовнішня адаптація спрямовується на забезпечення пристосування управління підприємством до принципово нового конкурентного середовища, внутрішня – на перебудову управління підрозділами підприємства відповідно до нових економічних реалій, у такій ситуації завданням адаптації є наближення структурних одиниць підприємства до сфери дії цінових та ринкових сигналів і розвиток компетентностей та клієнтоорієнтованості підприємства.

Таким чином, процес антикризового управління являє собою сукупність чітко визначених послідовних цілеспрямованих антикризових дій підприємства з метою його виведення з кризового стану. Вивчення теоретичних та практичних положень антикризового управління засвідчує, що розробка методології антикризового управління має базуватися на креативному поєднанні концептуальних положень системного, ситуаційного, процесного, функціонального, поведінкового та проектного підходів.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане можна стверджувати, що в основі формування системи антикризового управління підприємством повинні лежати не лише заходи щодо подолання та виходу з кризи, але й заходи, метою яких є попередження виникнення кризових ситуацій на підприємстві. Ефективність формування системи антикризового управління підприємством залежить від чіткого визначення суб'єкта, об'єкта антикризового управління, мети та основних завдань системи, її основних принципів, функцій та процесу управління в період кризи, виокремлення методологічної основи попередження та подолання кризових явищ, а також основних критеріїв оцінки ефективності антикризових дій. Тому дослідження методології формування системи антикризового управління підприємством є досить актуальним і потребує поглибленого вивчення та розвитку, що буде метою подальших наукових досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризисное управление: учебник / Государственный университет управления; под ред. Э. М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 620 с.
2. Антикризисное управление: учеб. пособие для техн. и вузов / под ред. проф. Минаева Э. С., Панагушина В. П. – М.: Изд-во «ПРИОР», 1998. – 432 с.
3. Берест М. М. Теоретичне підґрунття антикризового фінансового управління підприємством / М. М. Берест // Бізнес – інформ. – 2014. – № 3. – С. 250-255.
4. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием: учеб. пособ. / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2006. – 672 с.
5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посібник / В. О. Василенко. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
6. Завадский И. С. Менеджмент. Т. 1. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1999. – 543 с.
7. Кейнс Дж. Заметки об экономическом цикле: пер. с англ. // избр. произведения: – М.: Экономика, 1993. – 543 с.
8. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; Под общ. ред. Н. Г. Данилоч-

киной – М.: Аудит, Коммунальное хозяйство городов ЮНИТИ, 1998. – 279 с.

9. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л. О. Лігоненко – К.: Київськ. нац. торг. – екон. ун-т, 2001. – 580 с.

10. Мескон М. Х., Альберт, Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

11. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Харьков: ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

12. Keller R. Unternehmenssanierung: aussergerichtliche Sanierung und gerichtliche Sanierung. – Berlin: Verl. Neue Wirtschafts-Briefe, 1999. – 271 p.

ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

INFORMATION DATABASE ANALYSIS FINANCIAL RATIO ON A NATIONAL AND INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

У статті визначено роль обліково-аналітичного забезпечення прийняття фінансових рішень на підприємстві, виявлена залежність між якістю інформації, що характеризує фінансовий стан підприємства, та ефективністю управління поточною та перспективною діяльністю суб'єктів господарювання. Проаналізовано основні елементи інформаційної бази аналізу показників фінансового стану та визначено ключові відмінності між національними та міжнародними стандартами фінансової звітності. Виявлено закономірності використання МСФЗ в економіці країн світу та доведена необхідність гармонізації стандартів для імплементації у вітчизняну господарську практику з метою пристосування до розвитку сучасного господарства в умовах поширення інтеграційних процесів та забезпечення гнучкості управлінських рішень на основі аналізу показників фінансового стану за міжнародними стандартами фінансової звітності.

Ключові слова: облікова інформація, фінансова звітність, фінансовий стан, міжнародні стандарти фінансової звітності, обліково-аналітичне забезпечення.

В статье определена роль учетно-аналитического обеспечения принятия финансовых решений на предприятии, выявлена зависимость между качеством информации, характеризующей финансовое состояние предприятия, и эффективностью управления текущей и перспективной деятельностью предпринимателей. Проанализированы основные элементы информационной базы анализа показателей финансового состояния и определены ключевые различия между национальными и международными стандартами финан-

совой отчетности. Выявлены закономерности использования МСФО в экономике стран мира и доказана необходимость гармонизации стандартов для имплементации их в отечественную хозяйственную практику с целью приспособления к развитию современного хозяйства в условиях распространения интеграционных процессов и обеспечения гибкости управленческих решений на основе анализа показателей финансового состояния по МСФО.

Ключевые слова: учетная информация, финансовая отчетность, финансовое состояние, международные стандарты финансовой отчетности, учетно-аналитическое обеспечение.

The article defines the role of accounting and analytical support for making financial decisions at the enterprise, reveals the relationship between the quality of information that characterizes the financial condition of the enterprise and the effectiveness of managing current and prospective businesses. The main elements of the information base for the analysis of financial indicators are analyzed and key differences between national and international financial reporting standards are determined. The patterns of using IFRS in the economies of the countries of the world are revealed and the necessity of harmonizing the standards for their implementation into domestic economic practice with the aim of adapting to the development of modern economy in the context of the spread of integration processes and providing flexibility of management decisions on the basis of the analysis of financial indicators under IFRS is proved.

Key words: accounting information, financial reporting, financial condition, international financial reporting standards, accounting and analytical support.

УДК 006.034:657

Торшин Є.О.

аспірант

Університет державної податкової служби України

Постановка проблеми. Адаптація вітчизняних підприємств до постійних змін економічної ситуації в країні під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів визначає його здатність до виживання, стабільного розвитку та гнучкості відповідно до кон'юнктури ринку і прямо залежать від їх фінан-

сового стану та ефективності господарювання, що визначається в короткостроковій перспективі наявністю фінансового результату – прибутку та позитивного грошового потоку, а в довгостроковій – збільшенням вартості бізнесу. Діагностика фінансового стану є основою управлінських

рішень економіко-організаційного, техніко-технологічного та фінансового характеру, якість яких підвищується за умов їх генерування та прийняття на основі інформації про реальне фінансово-господарське положення підприємства з урахуванням перспектив діяльності. У таких умовах оцінка фінансового стану, що має яскраво виражений цільовий характер, покликана не лише формувати інформаційне середовище підтримки менеджерського рішення, а й визначає засоби, важелі та інструменти її впливу на фінансові параметри функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями розробки методології та методики дослідження фінансового стану підприємства в розрізі використання різних інформаційних баз дослідження присвятили свої праці наступні вітчизняні вчені: О. Андрощук, О. Бродська, О. Михайлик, Д. Сушко, О. Кіндрат, Я. Шеверя та інші. У зарубіжній науці це питання якісно розкрито у працях Ю. Брігхема, Р. Брейлі, Л. Бурмістрової, А. Володіна, Л. Гапенські, А.А. Канке, С. Майерс та інших.

Постановка завдання. Враховуючи високу якість наявних наукових розробок вітчизняних і зарубіжних учених у сфері дослідження інформаційної бази аналізу показників фінансового стану за національними і міжнародними стандартами фінансової звітності, динамічність обліково-аналітичного забезпечення потребує постійного оновлення та коригування у відповідності до умов розвитку економіки загалом і суб'єктів господарювання, зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ефективність управлінських рішень та їх відповідність реальному фінансовому стану підприємств залежить від своєчасності та швидкості отримання інформації, що можливо за умови організації достовірного обліку, аналізу і контролю діяльності суб'єктів господарювання. На даний час система обліку на вітчизняних підприємствах цій вимозі в повній мірі не відповідає, що призводить до того, що фінансовий аналіз базується на даних тільки минулих періодів (на заході його називають «посмертним»), що призводить до певних труднощів у прийнятті поточних і стратегічних рішень.

Забезпечити своєчасне надходження необхідної інформації для проведення якісного фінансового аналізу може зближення обліку за національними та міжнародними стандартами і обробка інформації в режимі реального часу. Єдина інформаційна база даних дозволить робити своєчасні висновки про роботу підприємства, оцінювати його фінансовий стан, а аналіз внутрішніх даних забезпечує оперативне управління грошовим оборотом суб'єкта господарювання з урахуванням усіх факторів, що мають вплив на його розвиток.

Система інформаційного забезпечення оцінки фінансового стану підприємств в Україні ще досить

недосконала, що пов'язано з тим, що облікова інформація не завжди однорідна, досить часто змінюються методики розрахунку даних звітності, існує обмеженість доступу до вихідної інформації, а створення додаткових джерел інформації вимагає великих фінансових витрат та призводить до втрати часу, необхідного для її освоєння.

Важливу роль у розширенні інформаційної бази оцінки фінансового стану відіграє інформація, яка відображає стан підприємств різних видів економічної діяльності: дані, що публікуються галузевими міністерствами, статистична інформація в розрізі видів економічної діяльності, дані спеціалізованих аналітичних агентств. У інформаційній базі слід виділяти такі елементи [2, с. 92-93]:

- відомості регулятивно-правового характеру, що носять обов'язковий для виконання характер і включають у себе закони, постанови, укази, що визначають правову основу діяльності підприємства (норми правового характеру і інші законодавчі акти);
- відомості нормативно-довідкового характеру, до яких належать нормативні документи державних органів та міжнародних організацій;
- дані системи бухгалтерського обліку (реєстри бухгалтерського обліку і внутрішня звітність, первинні облікові документи, фінансова звітність);
- статистичні дані, які включають загально-економічну (офіційна статистика, що має загально-економічну спрямованість), фінансову статистику, а також – внутрішню статистику (статистичні дані по підприємству за основними показниками);
- несистемні дані, не уніфіковані жорстко за складом, структурою, оновлюваністю, які не є обов'язковими: внутрішні оперативні дані (обмін інформацією між підрозділами організації), відомості з зовнішніх джерел (публікації в засобах масової інформації, неофіційні дані тощо).

Згідно з принципами бухгалтерського обліку в Україні та відповідно до його поділу на управлінський та фінансовий у ринковій економіці формується інформація для зовнішніх і внутрішніх користувачів. Відносно інформації для зовнішніх користувачів мета обліку полягає у формуванні інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та зміни у фінансовому положенні організації, корисної широкому колу зацікавлених користувачів при прийнятті рішень. Зацікавленими користувачами інформації вважаються юридичні та фізичні особи, які мають будь-які потреби в інформації про організацію і володіють достатніми знаннями та навичками для того, щоб зрозуміти, оцінити і використовувати цю інформацію.

Щодо інформації для внутрішніх користувачів, то для них мета обліку полягає у формуванні інформації, корисної керівництву підприємства для оцінки фінансового стану підприємства та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

В основі формування потоку інформації, необхідної для проведення фінансового аналізу, оцінки фінансового стану підприємства, лежить ряд положень [7, с. 352]: визначення обсягів та характеру необхідної інформації, шляхів її отримання; єдина інформаційна база даних, які надходять з різних джерел обліку; об'єктивність відображення в фінансовому обліку і звітності господарюючого суб'єкта всіх операцій; відсутність дублювання одержуваної інформації; виділення первинної інформації з визначенням ключових аналітичних показників; своєчасність і швидкість отримання інформації, яка досягається за рахунок автоматизації; можливе обмеження обсягу залучених для аналізу даних, раціональне їх використання.

Кожен елемент інформаційної бази важливий при проведенні оцінки фінансового стану, а основою для розрахунку системи показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, залишаються дані фінансової та статистичної звітності.

Всі господарючі суб'єкти, що провадять свою діяльність в Україні, зобов'язані складати фінансову звітність, яку у вітчизняній практиці відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» складають: баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал і примітки до фінансової звітності [4]. Цей перелік можна доповнити текстом аудиторського висновку, що підтверджує достовірність звітності господарюючого суб'єкта.

Дані фінансової звітності повинні бути якісними, що досягається за умови нейтральності інформації, тобто виключення одностороннього задоволення інтересів однієї групи користувачів перед іншою. Фінансова звітність суб'єкта повинна включати показники роботи всіх його підрозділів мінімум за два роки (звітний і попередній), що між собою мають бути співрозмірними. Якщо показники за період, що передує звітному, непорівнянні з даними за звітний період, то вони коригуються виходячи з правил, які визначені нормативними документами, а кожне коригування повинно бути розкрито в примітках до фінансової звітності.

Якщо господарючі суб'єкти мають відокремлені підрозділи, то вони складають зведену звітність з урахуванням даних по своїх філіях і дочірніх товариствах, визначають обсяг надання ними необхідних даних у звітності. Для забезпечення достовірності даних фінансового обліку і звітності слід регулярно проводити інвентаризацію майна, господарських і фінансових зобов'язань, що дає змогу якісно визначити реальний фінансовий стан.

Фінансовий стан суб'єкта насамперед виражається в співвідношенні структури його активів і пасивів. Основним завданням аналізу стану господарюючого суб'єкта є оцінка його майнового

стану, фінансової стійкості, визначення причин її зміни, вироблення рекомендацій щодо зростання, ліквідності і платоспроможності, а також – рентабельності та ділової активності. Ці завдання досягаються дослідженнями динаміки абсолютних і відносних фінансових показників.

Головним джерелом інформації для визначення коефіцієнтів фінансового стану підприємства є його баланс. Термін «баланс» (рівновага) прийнятий для позначення системи інтегральних показників, які характеризують джерела формування і напрями їх використання за певний період.

У процесі господарської діяльності суб'єкта відбуваються постійні зміни в матеріальних засобах і джерелах їх формування. Все це повинно знайти відображення в динаміці статей фінансової звітності. При оцінці стійкості фінансового стану на короткостроковий період можна використовувати показники задовільності структури балансу, забезпеченості власними ресурсами і здатності до відновлення платоспроможності. При характеристиці платоспроможності і ліквідності слід звернути увагу на наявність грошових коштів на банківських рахунках і в касі суб'єкта, збитки, дебіторську і кредиторську заборгованість, терміни погашення кредитів і позик, повноту перерахування податків [1, с. 9].

Для того, щоб дати оцінку стійкості фінансового стану підприємства на довгострокову перспективу, слід відобразити структуру джерел фінансування інвестицій, ступінь залежності суб'єкта від зовнішніх інвесторів і кредиторів, а також привести динаміку інвестицій за попередні роки і на перспективу з визначенням їх ефективності [5, с. 154].

У ринковій економіці всі суб'єкти господарювання зацікавлені отримувати повну та відкриту інформацію про дії одне одного. Ринкові відносини породжують зацікавленість позичальників і кредиторів, емітентів і інвесторів, банків і вкладників, директорів і акціонерів, держави у прозорій фінансовій звітності, де можна виявити ефективність рішень і визначити відповідальність тих, хто їх приймає.

Глобалізація господарського життя та відкритість більшості економік світу зумовлюють необхідність встановлення загальноновизнаних правил відображення фінансових операцій та господарських фактів у бухгалтерському обліку і звітності, що можливо реалізувати з використанням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Особливу актуальність вона має для господарських товариств, акції та інші цінні папери яких обертаються на фондовому ринку (або, враховуючи нерозвиненість цього ринку в Україні, потенційно можуть обертатися), які поряд з фінансовою звітністю сформовані відповідно до Н(П)СБО 1, складають і річну звітність, розроблену на підставі вимог міжнародних стандартів фінансової звітності, яку вони надають організаторам торгів

на фондовому ринку, інвесторам, іншим зацікавленим особам.

Кожна фондова біржа встановлює свої правила і вимоги до емітентів і учасникам торгів щодо наданих ними даних про власний фінансовий стан. Базовий набір стандартів використовується замість їх національних аналогів при підготовці звітності в тому випадку, якщо суб'єкт хоче потрапити в лістинг на міжнародній фондовій біржі, адже оцінка його фінансового стану повинна бути проведена на основі міжнародних стандартів.

Більшість країн у сучасних умовах або безпосередньо застосовують МСФЗ, або їхні національні стандарти ґрунтуються на МСФЗ (табл. 1).

Враховуючи, що НП(С)БО складені на основі міжнародних стандартів, фінансова звітність, прийнята сьогодні в Україні, за структурою все ж має деякі відмінності від звітності, прийнятої в країнах з розвинутою економікою, що ускладнює та дещо знижує якість оцінки фінансового стану через наступні фактори:

- у річному звіті великої компанії країн з розвинутою ринковою економікою найчастіше зустрічаються три види звітності: консолідована звітність, звітність материнської компанії і звітність, підготовлена відповідно до міжнародних облікових стандартів (відмінність останньої найчастіше визначається особливостями оподаткування певної країни);

- в економічно розвинених країнах немає поняття позабалансових рахунків. Активи, що зна-

ходяться на таких рахунках (при трансформації балансу), повинні бути рознесені по відповідних балансових статтях;

- склад статей балансу підприємств країн з розвинутою економікою найчастіше не регламентований, немає кодів статей і єдиних найменувань; у балансі цих підприємств передбачена інша послідовність розділів і статей, зокрема актив побудований по спадаючій ліквідності, а пасив – по зростанню терміну погашення зобов'язань;

- фінансова звітність завжди доповнюється аналітичними поясненнями, які подаються в довільній формі. З огляду на те, що кількість аналітичних коефіцієнтів вимірюється десятками, а алгоритми їх обчислення неоднозначні, деякі компанії вважають за краще приводити розрахунки основних показників в окремому розділі з вказуванням відповідної методології. Основні якісні характеристики МСФЗ та національних стандартів наведено в табл. 2.

Більшість вимог, що зустрічаються в міжнародних стандартах, так чи інакше закріплені і в національному законодавстві, однак існують складнощі з реалізацією задекларованих принципів на практиці. Практичне застосування вимог щодо розкриття інформації у фінансовій звітності надає можливість її користувачам аналізувати та об'єктивно оцінювати фінансово-економічний стан суб'єкта.

Фінансову звітність господарюючого суб'єкта, яка надається відповідно до стандартів МСФЗ,

Таблиця 1

Застосування МСФЗ у різних країнах

№ з/п	Застосування МСФЗ та їх узгодження з національними стандартами	Країна
1.	МСФЗ використовуються як національні стандарти з додатковими поясненнями	Хорватія, Кіпр, Кувейт, Латвія, Мальта, Оман, Пакистан, Вірменія, Грузія, Гондурас, Румунія, Панама, Гаїті, Еквадор, Македонія, Непал, Домініканська Республіка, Киргизстан
2.	МСФЗ використовуються як національні стандарти, але останні розробляються для об'єктів, що не охоплені МСФЗ	Малайзія, Папуа, Нова Гвінея
3.	МСФЗ використовуються як національні стандарти, але в деяких випадках можуть бути модифіковані для місцевих умов	Албанія, Бангладеш, Барбадос, Колумбія, Ямайка, Йорданія, Кенія, Польща, Судан, Свазіленд, Таїланд, Уругвай
4.	Національні стандарти розробляються окремо, але базуються на відповідних МСФЗ	Чилі, Іран, Філіппіни, Словенія, Туніс, Узбекистан, Китай, Болгарія, Молдова, Камбоджа, Сирія
5.	Національні стандарти розробляються окремо, але базуються на аналогічних МСФЗ в більшості випадків. Немає посилання на МСФЗ в національних стандартах, які можуть забезпечувати більший або менший вибір ніж МСФЗ	Бразилія, Чехія, Франція, Індія, Ірландія, Литва, Маврикій, Мексика, Намібія, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Сінгапур, Словаччина, Швейцарія, Туреччина, Україна
6.	Те саме, що й п.5, але кожний стандарт включає положення, яке порівнює національний стандарт з відповідним МСФЗ	Австралія, Данія, Гонконг, Італія, Нова Зеландія, Швеція
7.	Національні стандарти розробляються окремо	Австрія, Бельгія, Канада, Фінляндія, Німеччина, Японія, Корея, Люксембург, Іспанія, Велика Британія, США, Росія
8.	Національних стандартів не існує. МСФЗ формально не прийнято, але звичайно використовуються	Ботсвана, Лесото

Джерело: систематизовано автором на основі [6]

можна охарактеризувати наступним чином. Стандарт МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності» визначає загальні вимоги до розкриття інформації, містить правила щодо відповідності МСФЗ і застосовується до всіх фінансових звітів, сформованих відповідно до міжнародних стандартів [3].

Фінансова звітність готується фінансово-економічною службою суб'єкта, адже згідно МСФЗ 1 відповідальність за підготовку та надання звітності лежить на керівному органі компанії. У відповідності зі стандартами, фінансова звітність компанії повинна містити: бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати діяльності (звіт про прибутки і збитки), звіт про зміну грошових коштів, звіт про зміни в капіталі, пояснювальну записку та облікову політику.

Якісно підготовлена фінансова звітність дозволяє дізнатися, якими активами володіє компанія, які зобов'язання необхідно виконати, що дозволяє оцінити його фінансовий стан. Використовуючи дані

звітності, інвестори зможуть визначити напрями капіталовкладень; кредитори зможуть оцінити можливість компанії щодо погашення зобов'язань, а також – дохід, який можливо отримати; акціонери можуть спрогнозувати перспективи отримання дивідендів, а співробітники компанії – можливості щодо підвищення оплати праці. Держава також використовує дані звітності для розробки внутрішньої фінансової і податкової політики, а також – для складання державного бюджету.

Згідно МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності» основою організації обліку на підприємстві є облікова політика господарюючого суб'єкта, яка розкриває основні облікові підходи, методи оцінки та порядок визнання активів і зобов'язань, прийнятих в обліковій практиці господарюючого суб'єкта. У пояснювальній записці, згідно з МСФЗ 1, вказується вся необхідна користувачам інформація, яка не наведена в самому фінансовому звіті, описується характер діяльності компанії, деталізу-

Таблиця 2

Основні якісні характеристики МСФЗ та НП(С)БО

МСФЗ	НП(С)БО	Примітка
1. Якісні характеристики фінансової звітності		
Зрозумілість	Дохідливість і зрозумілість	Інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.
Доцільність	Доречність	Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому.
Зміст	Зміст	Суттєвих відмінностей немає
Надійність	Достовірність	Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності.
Правдиве представлення		
Пріоритет змісту над формою	Превалювання сутності над формою	Суттєвих відмінностей немає
Нейтральності	Автономність підприємства	Кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників; тому особисте майно і зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства;
Обачності	Обачність	Суттєвих відмінностей немає
Повнота	Повне висвітлення	Фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі
Зіставність	Зіставність	Суттєвих відмінностей немає
Своєчасність	Періодичність	Припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди з метою складання фінансової звітності
–	Історична (фактична) собівартість	Визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання.
–	Безперервність діяльності	Передбачає оцінку активів і зобов'язань підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі
–	Єдиний грошовий вимірник	Передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці.
Баланс між доходами і витратами	Нарахування та відповідність доходів і витрат	Для визначення фінансового результату звітного періоду слід порівняти доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей. Сформульоване як вимога.

Джерело: складено автором

ються окремі статті звітів, вказуються коефіцієнти, індекси курсів валют, методи, які були використані при складанні звітності та відображаються всі коригування і зміни облікової політики (пояснюються причини таких змін, суми коригувань, метод коригування) [9, с. 107].

Недотримання вимог МСФЗ можливе тільки в тому випадку, коли є достатні підстави вважати, що їх виконання спотворить реальні показники діяльності господарюючого суб'єкта, але в такому випадку відхилення від стандартів МСФЗ необхідно обґрунтувати і описати в примітках до фінансової звітності.

У національній системі обліку форма балансу закріплена законодавчо, в системі міжнародних стандартів фінансової звітності – ні. Бухгалтерський баланс за МСФЗ має вигляд горизонтального або вертикального звіту, в якому назви статей і розділів балансу можуть відрізнятися в залежності від структури побудови балансу, а статті групуються на економічні блоки [8, с. 541].

Мінімальна інформація, яку слід показати, – основні засоби, нематеріальні та фінансові активи, інвестиції, грошові кошти, дебіторська і кредиторська заборгованість, запаси, податкові зобов'язання, резерви, капітал, довгострокові зобов'язання і так далі. Наскільки детально будуть відображені дані бухгалтерського обліку у фінансовій звітності залежить від самого господарюючого суб'єкта та від рівня значущості економічних показників.

Висновки з проведеного дослідження. Оскільки національні особливості ведення бізнесу можуть істотно відрізнятися від країн і регіонів, а фінансова звітність при цьому є чи не єдиним доступним і достовірним джерелом інформації, необхідність встановлення загальних правил в її формуванні та трактуванні є базовою передумовою розвитку національної економіки.

Досліджені розбіжності національної і міжнародної систем форсування та подання фінансової звітності носять досить серйозний характер для визначення реального фінансового стану підприємства, тому уніфікація принципів ведення обліку та складання звітності досягається шляхом впровадження міжнародних стандартів обліку та звітності.

Подібна гармонізація необхідна для топ-менеджерів, бухгалтерів, фінансистів, аналітиків, інвесторів тощо. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності побудовані з урахуванням того, що сфери діяльності представників фінансової і бухгалтерської професій у сучасній економіці все більше переплітаються, що знаходить своє відображення в спільному

регулюванні фінансових потоків, тому вони носять більше фінансовий, аніж бухгалтерський зміст.

Для того, щоб інформація, надана у фінансовій звітності, дійсно відображала реальний фінансовий стан підприємства, необхідно дотримуватися єдиних правил її ведення, що забезпечить необхідну прозорість звітних даних, їх розуміння і однакового трактування всіма фінансовими аналітиками.

Незважаючи на значну подібність, інформаційні бази для оцінки фінансового стану за національними і міжнародним стандартам істотно розрізняються. Це пояснюється тим, що національні стандарти ставлять до якості інформації в основному декларативні вимоги, а в міжнародних стандартах використовуються кращий світовий досвід складання звітності, що значно полегшує оцінку фінансового стану і підвищує якість аналітичної інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К. Фінансова звітність за МСФЗ: міфологія від Мінфіну / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 2. – С. 8-11.
2. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення практики і науки: [монографія] / В.М. Жук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/320282/file/IAS%200_1.pdf
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
5. Райковська І.П. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану діяльності промислових підприємств / І.П. Райковська // Вісник ЖДТУ [Текст]. – 2009. – № 3(49). – С. 154-158.
6. Триумфальна хода МСФЗ: звіт про поточні успіхи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gaap.in.ua/archives/2339>.
7. Шеверя Я.В. Методи аналізу та прийняття рішень на підставі фінансових звітів, які складені за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку / Я.В. Шеверя // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2007. – Спец. вип. 22, Ч. II. – С. 351-357. – (Серія Економіка).
8. Brigham E.F. Fundamentals of Financial Management / Eugene F. Brigham, Joel F. Houston. – Cengage Learning, 2009. – 752 p.
9. Fred P. Fundamentals of Financial Accounting / Phillips Fred, Robert Libby, Patricia Libby. – McGraw-Hill Ryerson, Limited, 2012. – 768 p.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ФАКТОР РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ STRATEGIC PLANNING AS A FACTOR OF REGIONAL OF DEVELOPMENT

У статті досліджено методологічні засади стратегічного планування регіонального розвитку. Проаналізовано та виявлено недоліки при розробці регіональних стратегічних планів. Обґрунтовано актуальні напрями вдосконалення системи стратегічного планування на регіональному рівні. Надано практичні пропозиції щодо розробки стратегічного регіонального планування і формування цілей розвитку регіону на основі задоволення потреб цільових сегментів регіону.

Ключові слова: планування, стратегія, ціль, розвиток, сегмент, регіон.

В статье исследованы методологические основы стратегического планирования регионального развития. Проанализированы и выявлены недостатки при разработке региональных стратегических планов. Обосновано актуальные направления совершенствования системы стратегического планирования на региональном

уровне. Предложены практические рекомендации по разработке стратегического регионального планирования и формирования целей развития региона на основании удовлетворения потребностей целевых сегментов региона.

Ключевые слова: планирование, стратегия, цель, развитие, сегмент, регион.

In the article investigated methodological basis for strategic planning of regional development. Was analyzed and revealed deficiencies in the development of regional strategic plans. Is indicated major directions in improving strategic planning systems at the regional level. Are provided practical recommendations for the development of strategic regional planning and formation of the development goals of the region based on satisfaction of needs of target segments of the region.

Key words: planning, strategy, purpose, development, segment, region.

УДК 303.43:332.122

Петренко Н.О.

к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту
Уманський національний
університет садівництва

Постановка проблеми. В Україні стратегічне планування у сфері регіонального розвитку перебуває на етапі розробки і становлення. Системні проблеми розвитку регіонів, відсутність взаємовигідних зв'язків держави та регіонів, застарілість застосовуваних методів державного регулювання розвитку регіонів, порушення економічних зв'язків між регіонами та інші економіко-регіональні питання, що довгий час не знаходили свого вирішення, підготували підґрунтя для пошуку новітніх інноваційних методів управління регіонами з метою надання їм стимулів до активного саморозвитку, раціонального використання наявного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день публікації, присвячені різним аспектам стратегічного планування, можна зустріти практично в усіх економічних журналах і виданнях. Авторами розглядаються різні аспекти регіонального стратегічного планування. Серед них слід виділити праці: С. Білої [4], В. Видяпіна [9], О. Дикого [5], В. Орєшина [12], О. Панухник [7], Б. Пушкар [8], З. Пушкар [8], М. Степанової [9], А. Тіщенко [10], В. Томаревої-Патлахової [11], Г. Фетісова [7], В. Чужикова [13] та інших.

Формулювання цілей статті. Головною ціллю статті є дослідження методологічних засад стратегічного планування регіонального розвитку, виявлення недоліків та обґрунтування актуальних напрямів вдосконалення системи стратегічного планування на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Побудова нової економічної форми управління в державі, що надала усім регіонам України, зокрема органам місцевого самоврядування, значно більше прав і повноважень, призвела до того, що регіони перетворюються на реальні суб'єкти економічних відносин і відіграють все більшу роль у соціально-економічному розвитку суспільства.

Наділення регіонів відносною самостійністю, власними джерелами фінансових ресурсів дає змогу окреслити чітку роль регіону в системі суспільних відносин. Ця здатність регіону виконувати покладені на нього повноваження забезпечує кожному громадянину, який проживає на даній території, гідні умови життя. Однак, у результаті здійснення економічних реформ окреслилася очевидна тенденція кризи регіонів. У першу чергу в скрутному становищі опинилися ті регіони, які історично виникли у зв'язку з вирішенням геополітичних завдань (центри промислового комплексу, монопрофільні території тощо). На даний час майже третина всіх економічних областей України має монопрофільну економіку, а основний дохід їх бюджетів формується за рахунок великих вертикально інтегрованих підприємств.

Однією з негативних тенденцій у розвитку регіонів в останні роки є дезінтеграція економічного простору, яка виявляється в ослабленні колишніх економічних зв'язків і витісненні міжрегіональних зв'язків зовнішньоекономічними.

Частина областей України виявилася не в змозі забезпечувати конкурентоспроможність власного господарства навіть у масштабі власної країни. Найбільш конкурентоспроможними виявилися сировинні регіони країни, які поглинають вільні капітали, кваліфіковану і мобільну робочу силу [5]. Окрім того, між регіонами утворилися великі відмінності за рівнем соціально-економічного розвитку. Так, деякі з них перебувають на дотації, і лише незначна їх частина є донором.

Згідно з проектом Державного бюджету України на 2017 рік, базової дотації потребують 18 регіонів України, п'ять областей поповнили бюджет і ще дві жили за рахунок власних коштів, не отримуючи бюджетних грошей і не поповнюючи державну скарбницю [6].

Найдотаційнішим регіоном стала Івано-Франківська область. Її базова дотація становить 115 540,2 тис. гривень. Також до трійки лідерів «споживання бюджету» увійшли Закарпатська область (базова дотація 106 183,4 тис. грн) та Чернівецька область (базова дотація 96 870,2 тис. грн).

Найменше з регіонів-споживачів візьмуть з Держбюджету Харківська (базова дотація 270,9 тис. грн), Луганська (базова дотація 14 520,8 тис. грн) і Сумська (базова дотація 16 063,3 тис. грн) області.

Регіонами-донорами стали Дніпропетровська область, яка принесла до Держбюджету 453 263,7 тис. грн, Запорізька – 81 256 тис. грн, Київська – 58 667,2 тис. грн, Полтавська і Донецька області – по 28 500 тис. грн кожна.

У підсумку до місцевих бюджетів спрямовується 5 810 097,4 тис. грн, тоді, як з регіонів до Держбюджету надійшло 3 868 845,9 тис. грн [6].

Асиметрія, що посилюється у відносинах регіонів з центром, а також між собою, позначається на рівні та якості життя населення, особливо у так званих проблемних регіонах, призводячи до соціальної напруженості і стихійної міграції економічно активного населення з «бідних» регіонів до «багатих», деформуючи життєвий простір і цілісність країни. Жодна держава, що прагне зберегти єдність, не може дозволити існування подібної ситуації. Тому підтримання необхідних територіальних пропорцій, недопущення надмірної диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку і забезпечення ефективного функціонування ринкової економіки є важливими завданнями регіональних органів управління.

Існуюча система управління в багатьох регіонах України не зазнала особливих змін в порівнянні з тією, яка сформувалася в період центра-

Таблиця 1

Міжбюджетні трансферти, тис. грн*

Область	Базова дотація	Реверсивна дотація	Образовательная субвенция	Медицинская субвенция	Дополнительная дотація*
Винницькая	41527,8		169266,5	797683,8	236290,7
Волынская	60202,3		152905,9	513465,5	184560,6
Днепропетровская		453263,7	303778,1	1638954,0	603461,0
Донецкая		28429,1	194994,5	1006015,3	387023,4
Житомирская	41356,7		135005,9	632108,0	183644,6
Закарпатская	106183,4		90068,2	619863,9	142446,0
Запорожская		81256,0	312760,4	906690,3	402649,3
Ивано-Франковская	115540,2		133391,4	710273,6	159612,9
Киевская		58667,2	164972,5	866798,0	188680,3
Кировоградская	27369,9		93795,4	489820,2	180978,3
Луганская	14520,8		78885,3	345708,2	298583,6
Львовская	28996,8		238175,7	1242822,2	421611,3
Николаевская	25795,9		170271,5	580014,7	235183,2
Одесская			207990,0	1189035,7	303560,3
Полтавская		28285,8	144594,1	706575,3	231966,7
Ровненская	67366,6		155802,3	562419,1	205078,0
Сумская	16063,3		99768,9	571957,4	187551,1
Тернопольская	90866,3		116326,6	523061,1	151688,8
Харьковская	270,9		178858,7	1347545,3	334593,2
Херсонская	70762,2		115935,5	519764,5	180978,8
Хмельницкая	52796,3		138005,0	657922,2	225108,1
Черкасская	21898,5		124341,3	655054,1	212777,1
Черниговская	96870,2		57300,3	437927,0	107855,7
Черновицкая	23957,8		74610,0	544593,9	158291,5
г. Киев			3028396,5	3335731,2	

*Джерело: [6]

лізованої економіки. Регіональні владні структури виявилися більш здатними до відтворення старої командно-адміністративної системи, ніж до інноваційних методів і форм управління [4, с. 52].

Сьогодні на регіональному рівні практично відсутні нові механізми управління, в кращому випадку їх недолік компенсується копіюванням західних зразків і механічним перенесенням їх в українську практику у вигляді різного роду реформ. В управлінні регіоном переважно використовується обмежений набір інструментів, який зводиться до бюджетних трансфертів, обласних та регіональних цільових програм.

На даний час управління регіоном переживає складну трансформацію, зумовлену посиленням господарської самостійності регіонів і зміщенням економічних реформ на регіональний рівень, що передбачає необхідність врахування специфіки кожного регіону; переважанням приватного капіталу в найбільших виробничих та переробних галузях, що змушує шукати нові непрямі методи державного регулювання регіональної економіки; переходом до побудови України як соціальної держави, що передбачає створення умов, що забезпечують гідне життя і вільний розвиток особистості. Даний процес є досить тривалим і складним і вимагає активного впливу з боку регіональних органів управління; відставанням у розвитку теорії регіонального управління від практики реформування економіки регіону.

Таким чином, стан економіки вітчизняних регіонів підтверджує слабкість регіонального рівня управління, а гострота проблем, що накопичилися вимагає принципово нового підходу до управління, що передбачає реалізацію зовсім інших принципів, функцій, методів та інструментів. В умовах ринкової економіки такою функцією управління виступає стратегічне планування, що дозволяє на основі передбачення змін приймати гнучкі неординарні рішення, пов'язані із соціально-економічним розвитком регіону.

Роль стратегічного планування в регіональному управлінні важко переоцінити, оскільки в його рамках реалізується головне завдання по формуванню чіткого образу майбутнього регіону. Образ майбутнього – це бачення в деталях бажаного пристрою соціально-економічної сфери регіону і взаємозв'язку її основних елементів. Тому від якості процесу планування в значній мірі залежить ефективність всієї управлінської діяльності.

Стратегічне планування для регіональної економіки – порівняно нове явище. Об'єктивна необхідність в ньому з'явилася в результаті того, що в умовах нестабільного зовнішнього середовища циклічне планування виявилось неприйнятним, і, щоб впоратися зі «стратегічними сюрпризами» у вигляді несподіваних загроз і можливостей, стратегічні рішення повинні прийматися досить швидко.

В умовах ринкової економіки стратегічне регіональне планування дає змогу: використовувати конкурентні переваги регіону, розвиток яких принесе буде ефективнішим; сконцентрувати інвестиційні ресурси на пріоритетних напрямках; створити базу для обґрунтованої розробки раціональної схеми територіального планування; продемонструвати прагнення регіональної влади до використання сучасних методів управління.

Перехід до стратегічного планування на рівні регіону є важливим моментом в державній політиці, так як ставить регіональну владу в нову більш потужну позицію, в якій можливий перехід від парадигми функціонування до парадигми розвитку.

Стосовно економічних систем регіонального рівня, як в теорії, так і на практиці, зроблені поки перші кроки в освоєнні моделі стратегічного планування. Так, наприклад, ще не сформована цілісна концепція стратегічного регіонального планування, не розроблені теоретичні та методологічні підходи. На регіональному рівні відсутня затверджена Генеральна схема регіонального розвитку України, в якій було б окреслено пріоритети щодо розвитку конкретних регіонів країни, покликаних забезпечувати і підтримувати рішення загальнонаціональних завдань щодо збереження цілісності країни і підвищення якості життя населення.

Незважаючи на окремі позитивні зміни загалом, істотних змін в організації стратегічного планування як на рівні України, так і на регіональному рівні поки не відбулося. Дану ситуацію можна пояснити рядом причин: по-перше, недостатня професійна і психологічна готовність регіонального та місцевого апаратів управління до вирішення конкретних завдань стратегічного планування розвитку регіонів; по-друге, більшість проблем стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів як системи теоретичних, методологічних і методичних положень, які розкривають сутність, принципи, завдання та організацію стратегічного планування, на даний час не вирішені; по-третє, економічна та політична кризи останніх років не сприяють становленню стратегічного територіального планування, оскільки у більшості суб'єктів територіального управління немає усвідомленої потреби в розробці довгострокових стратегій.

Звернемося до представлених у науковій літературі теоретичних положень, що розкривають особливості стратегічного регіонального планування. Слід мати на увазі, що, за всього різноманіття використовуваних у практиці органів управління територіями видів планування і планів соціально-економічного розвитку, стратегічне планування та стратегічний план мають суттєві особливості порівняно з довгостроковим плануванням. За всього різноманіття видів планування і планів соціально-економічного розвитку стратегічне планування має суттєві особливості в порів-



Рис. 1. Етапи стратегічного планування регіонального розвитку*

*Джерело: побудовано автором на основі аналізу [8; 10]

нянні з довгостроковим. Інтерпретація понять довгострокового та стратегічного планування у наукових публікаціях зустрічається досить часто. Довгостроковий план не є стратегічним, якщо він не враховує змін внутрішніх та зовнішніх чинників, що визначають розвиток складної соціально-економічної системи (якою є регіон), не містить комплексу адаптацій, спрямованих на пом'якшення негативних наслідків, обумовлених різного роду викликами і загрозами.

Принципова відмінність стратегічного планування від звичайного полягає у наступному: початковим етапом звичайного планування є побудова аналітичної моделі (опису) реального стану регіону. У стратегічному плані все починається із ситуаційного діагнозу інтересів, стану і поведінки діючих суб'єктів територіального розвитку. Мета діагностики полягає не тільки у визначенні стримуючих розвиток проблем, а й у виявленні передумов розвитку території; стратегічний план погано піддається упорядкуванню у форматі чітких методичних процедур. Тут, багато що визначається неформалізованими факторами: досвідом, інтуїцією, творчою сміливістю та іншими подібними якостями учасників процесу; для звичайного планування переважно значення мають технічна сторона процесу і логіка формування планів (програм, проектів). У стратегічному ж плануванні акцент робиться на партнерські відносини суб'єктів території і логіку реалізації планів (сукупність витрат, визначених на основі консенсусу рішень діючих суб'єктів) [5].

У науковій літературі зазначається, що у розумінні стратегічного планування необхідно уникнути двох крайнощів: з одного боку, розуміння стратегічного плану як звичайного термінового плану, всі особливості якого пов'язані виключно з великим терміном (тобто звичайного довгострокового плану), а з іншого боку, відомості стратегічного плану до набору якісно охарактеризованих напрямів соціально-економічного розвитку без зазначення будь-яких конкретних заходів, що забезпечують досягнення поставлених цілей [9, с. 114].

Таким чином, сутність стратегічного планування полягає не тільки (і не стільки) у довгостроковому плануванні, але і в передбаченні змін внутрішнього і зовнішнього середовища запланованого об'єкта, і їх адаптації до процесу розвитку. Тому вважаємо, що стратегічний план розвитку регіону має бути чітким і конкретним документом. Але він безпосередньо не може визначати дії органів управління або господарюючих суб'єктів території, а лише орієнтувати регіональні органи влади та інші суб'єкти у їх діяльності, при розробці короткострокових і середньострокових планів та програм.

На наш погляд, стратегічне регіональне планування є видом управлінської діяльності, спрямованим на формування таких цілей розвитку регіону і механізмів їх досягнення, реалізація яких покликана забезпечити задоволення потреб цільових сегментів регіону.

У сучасній науковій літературі немає істотних розбіжностей у визначенні етапів стратегічного планування регіонального розвитку. Їх основу складають: аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища регіону; визначення місії і розробку цілей розвитку; розробку стратегічних альтернатив; вибір стратегій досягнення поставлених цілей (рис. 1).

У вітчизняних регіонах накопичено певний досвід стратегічного планування і понад 22 області України мають сьогодні чітку стратегію соціально-економічного розвитку. Але аналіз практики показує, що найчастіше регіональні стратегічні плани розвитку регіону, на розробку яких було витрачено чимало ресурсів, виявляються своєрідною даниною моді і одним з необхідних атрибутів органів управління, головною метою яких, є отримання грошових коштів з державного бюджету.

Проведений аналіз стратегій розвитку регіонів України показав, що аналіз зовнішніх факторів в розроблених стратегіях представлено дуже слабо, переважно у стратегічних планах подається аналіз існуючого стану регіону. Але найбільш вагомою причиною того, чому аналіз зовнішнього середовища регіону залишається практично неза-

требуваням, є те, що регіони не розглядаються в Україні, як суб'єкти ринку.

Аналіз сильних і слабких сторін присутній, практично, в усіх стратегіях, проте, він є однотипним. Так, до сильних сторін, майже, всі регіони відносять наявність мінерально-сировинних ресурсів, великий відсоток експорту та ін. А до слабких – зношення основних фондів, безробіття, несприятливу демографічну ситуацію тощо.

Якщо оцінити, проведений на регіональному рівні, SWOT-аналіз, то можна констатувати, що він проводиться поверхово і не враховував багатьох аспектів. Так, наприклад, у більшості областей SWOT-аналіз не містить процесу вироблення стратегічних альтернатив, а тільки перераховані сильні та слабкі сторони, можливості і загрози.

Одним з головних елементів стратегічного плану є розробка системи цілей. Вагомість даного елемента полягає в тому, що на основі розроблених цілей визначаються стратегії.

Слід зазначити, що стратегічні цілі присутні в планах усіх областей, проте формулюється обмежена кількість цілей (від 3 до 6), їх формулювання вкрай недосконале, в багатьох документах цілі не відображають стратегічні орієнтири і в більшості випадків носять загальний характер.

У табл. 2 наведено кілька прикладів формулювання цілей за окремими регіонами України.

Таблиця 2

Головні цілі розвитку окремих областей України*

Аналізований документ	Визначення головної цілі
Стратегія соціально-економічного розвитку Київської області до 2030 року	Забезпечення високого рівня добробуту населення і стандартів якості життя
Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області до 2020 року	Забезпечити високий рівень добробуту і стандарти якості життя населення
Стратегія соціально-економічного розвитку Одеської області до 2020 року	Кардинальне підвищення якості життя населення
Стратегія соціально-економічного розвитку Вінницької області до 2030 року	Підвищення якості життя населення
Стратегія соціально-економічного розвитку Дніпропетровської області до 2025года	Зростання людського потенціалу і якості життя населення
Стратегія соціально-економічного розвитку Закарпатської області до 2020 року	Підвищення якості життя населення

*Джерело: побудовано автором на основі проведеного аналізу

Серйозною проблемою, виявленою в ході проведеного дослідження, є те, що в багатьох регіонах цільові установки не мають ні якісних, ні

кількісних оцінок, не розділяються на стратегічні і тактичні, першочергові та вторинні. Відсутність чітких і ясних цілей не дає інформації про пріоритетні напрями розвитку регіону. Значення цільових установок якраз і полягає в тому, що на їх основі проводиться аналіз внутрішніх і зовнішніх можливостей регіону, визначаються перспективні напрями діяльності, розробляються стратегії, а структурованість цілей слугує передумовою формування адекватних структур управління.

Також у ході проведення дослідження було встановлено недосконалість розробки стратегічних планів. Так при аналізі стратегій з'ясувалося, що співвідношення необхідних елементів таких, як визначення мети, є тільки у чотирьох областей (Київська, Харківська, Закарпатська, Вінницька) з 24; аналіз зовнішнього середовища і вибір конкретних стратегічних альтернатив – у восьми (Київська, Харківська, Закарпатська, Вінницька, Хмельницька, Івано-Франківська, Львівська, Одеська).

Багато наведених недоліків характерні і для стратегії розвитку Черкаської області до 2030 року: недостатній аналіз зовнішніх факторів, що впливають на розвиток регіону; відсутність аналізу ринкової ситуації; аналіз сильних і слабких сторін виконаний загалом, а не за окремими галузями і видами виробництв. Істотним недоліком є відсутність місії Черкаської області і блоку визначення цілі, що негативно вплинуло на розробку пріоритетних напрямів. З безлічі пріоритетів у стратегії висвітлюється тільки кластер взаємопов'язаних виробництв, а напрями, що дозволяють забезпечити інноваційний розвиток області, практично відсутні.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення досвіду стратегічного регіонального планування дозволяє зробити наступні висновки. По-перше, на сьогоднішній день практично немає законодавчої бази, яка регулює питання регіонального планування та розвитку. До теперішнього часу прийняті поодинокі документи з цього питання Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» [2], Указ Президента України «Про Раду регіонального розвитку» [3], Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [1]. Але в українському законодавстві до цього часу не передбачено єдиної системи державного планування регіонального розвитку, що необхідна для координації дій регіональних органів влади, не визначені чітко цілі і завдання регіональної політики тощо.

По-друге, повна відсутність методичного апарату розробки стратегічних регіональних планів призводить до нагромадження в планах різних теоретичних посилок, абстрактного формулювання цілей та завдань. Громіздкий опис методів дослідження і аналізу ситуації з високим ступенем формалізації, полягає в розрахунку великої кіль-

кості коефіцієнтів і показників, які, як правило, не пов'язані між собою.

По-третє, до розробки стратегічних планів практично не залучаються стейкхолдери – люди або організації, чиї інтереси суттєво пов'язані з даною територією, і чиї ресурси дозволяють якісно впливати на її розвиток. Участь стейкхолдерів у формуванні, реалізації, моніторингу та оцінці стратегічних планів на регіональному рівні наразі зводиться до мінімуму. На жаль, стратегічне планування не стає механізмом громадської участі в місцевому самоврядуванні. Якщо ж громадськість і залучається, то переважно в пасивній, а не активній формі участі.

По-четверте, відсутній органічний зв'язок між стратегічним плануванням на різних рівнях управління соціально-економічним розвитком територій.

Проведене дослідження дало змогу дійти висновку, що стратегічне регіональне планування і формування цілей розвитку регіону повинно здійснюватися на основі задоволення потреб цільових сегментів регіону.

Таким чином, проведене дослідження показало, що регіональне стратегічне планування на даний час є необхідною умовою підвищення ефективності державного управління розвитком регіону. Незважаючи на рівень опрацювання цілого ряду питань, пов'язаних з теорією і практикою стратегічного регіонального управління, за межами наукового розгляду залишається ще багато проблем, вирішення яких буде сприяти сталому розвитку регіону, а також підвищенню рівня і якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» № 5463-VI (5463-17) від 16.10.2012 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14> (in Ukr.).

2. Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики»

№ 341/2001 від 25 травня 2001 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/341/2001> (in Ukr.).

3. Указ Президента України «Про Раду регіонального розвитку» № 224/2015 від 21 квітня 2015 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/224/2015> (in Ukr.).

4. Біла С. О. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Збірник матеріалів «круглого столу» / С. О. Біла. – К.: НІСД, 2011. – 88 с. (in Ukr.).

5. Дикий О. В. Основні пріоритети та механізм стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів / О. В. Дикий // Ефективна економіка. – 2011. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=803> (in Ukr.).

6. Міжбюджетні трансферти – 2017 р. / Державна казначейська служба України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23602> (in Ukr.).

7. Панухник О. В. Методичне забезпечення стратегічного планування в регіонах України / О. В. Панухник // Актуальні Проблеми Економіки. – 2011. – № 1(91). – С. 152-157 (in Ukr.).

8. Пушкар З. Стратегічне планування регіонального розвитку / З. Пушкар, Б. Пушкар // Наука молода: минуле, сучасне, майбутнє. – 2008. – Вип. 13. – С. 100-105 (in Ukr.).

9. Региональная экономика: учебник / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с. (in Rus.).

10. Тіщенко А. П. Стратегічне планування розвитку регіону: основні поняття, вимоги та алгоритм здійснення / А. П. Тіщенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(10). – С. 84-89 (in Ukr.).

11. Томарева-Патлахова В. В. Стимулювання інноваційно-технологічного розвитку регіонів / В. В. Томарева-Патлахова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво: наук.-вироб. журн. – 2012. – № 2. – С. 196-201 (in Ukr.).

12. Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление: учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с. (in Rus.).

13. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: [монографія] / В. І. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с. (in Ukr.).

ОБҐРУНТУВАННЯ МУЛЬТИКОМПОНЕНТНОГО ХАРАКТЕРУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ

THE SUBMISSION OF THE MULTICOMPONENT CHARACTER OF THE BUSINESS ENVIRONMENT OF THE REGION

У статті обґрунтований мультикомпонентний характер ділового середовища регіону. Вивчено підходи зарубіжних та вітчизняних науковців до підсистем, що складають ділове середовище. Запропонований авторський варіант структури ділового середовища – оптимальний прототип ділового середовища регіону. Виділені функції кожної із запропонованих автором підсистем ділового середовища. Запропонований прототип ділового середовища має не тільки теоретичне, а й суто практичне значення, що пов'язано з виділенням особливостей ділового середовища в різних регіонах та можливістю створення цілісної картини ділового середовища регіону.

Ключові слова: прототип, ділове середовище, бізнес-середовище, регіональний підхід, підсистема ділового середовища.

В статье обоснован мультикомпонентный характер деловой среды региона. Изучены подходы зарубежных и отечественных ученых к подсистемам, составляющим деловую среду. Предложен авторский вариант структуры деловой среды – оптимальный прототип деловой среды региона. Выделены функции каждой из предложенных автором подсистем деловой среды. Предло-

женный прототип деловой среды имеет не только теоретическое, но и сугубо практическое значение, что связано с выделением особенностей деловой среды в различных регионах.

Ключевые слова: прототип, деловая среда, бизнес-среда, региональный подход, подсистема деловой среды.

The article substantiates the multicomponent character of the business environment of the region. The approaches of foreign and domestic scientists to the subsystems that make up the business environment are studied. The author's version of the structure of the business environment is proposed – an optimal prototype of the business environment of the region, which will create an integrated picture of the business environment of the region. The functions of each of the subsystems of the business environment proposed by the author are singled out. The proposed prototype of the business environment has not only theoretical, but also purely practical significance, which is associated with the identification of features of the business environment in different regions.

Key words: prototype, business environment, business environment, regional approach, business environment subsystem.

УДК 332.146.2

Сурай А.С.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування Черкаський державний технологічний університет

Постановка проблеми. Зазначимо, що не дивлячись на вагомий обсяг наукових розробок та значні досягнення у сфері вивчення основ функціонування та розвитку ділового середовища та методів його аналізу, ряд моментів теоретичного, методичного і практичного характеру з окреслення компонентного складу ділового середовища, його характеристик та функцій на регіональному та глобальному рівнях залишається остаточно не вирішеним, дискусійним, вимагає уточнень та подальшого розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та закономірності функціонування ділового середовища висвітлено у працях таких зарубіжних учених, як: Г. Лебон [2], Т. Парсонс [3], Дж.С. Милль [7]. Інституційні проблеми формування бізнес-середовища вивчали Л. фон Мізес [8], Г. Радемахер [4] та ін. Ділове середовище розглядали через призму культурно-ментальних зрушень С. Кирдина [9]. Сучасні автори – такі, як: А. Полянська [5], І. Попов О. [6] та інші доповнюють і розкривають окреслену проблематику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ділове середовище реальне і об'єктивне, воно складається під впливом факторів (або підсистем), які формують інституційний устрій. Під фактором мається на увазі [лат. «factor» – «діяти»],

«виробляти», «примножувати»] – суттєва обставина, що сприяє якомусь процесу, явищу [1].

Майже сто років тому відомий французький дослідник Г. Лебон писав: «Розвиток суспільства відбувається під впливом трьох чинників: політичних, економічних і психологічних» [2, с. 18]. До даних підсистем при побудові прототипу ділового середовища ми додаємо правову, екологічну, інституційну та інформаційну і це відповідає сучасним уявленням у соціології і філософії про найважливіші підсистеми суспільства. Слід уточнити, що згідно з сучасними уявленнями філософії, суспільство складається з певних структур, до них можна віднести: медицину, військову справу, ведення бізнесу, духовність і т.д. Ділове середовище являє собою оточення бізнесмена, зовнішні фактори, що сприяють або перешкоджають діяльності підприємця. Досліджуючи підприємництво як громадську структуру, слід враховувати сім сфер (підсистеми), що впливають на вигляд будь-якої структури, також необхідно розглядати широкий набір складових елементів ділового середовища.

Наведемо обґрунтування вибору саме чотирьох чинників (підсистем) з точки зору Т. Парсонса. Суспільство в економічній соціології розглядається, як соціокультурна система. Т. Парсонс – представник напряму американського функціоналізму сформулював основні вимоги, виконання яких забез-

печує стабільне існування суспільства як системи [3, с. 13-23].

Суспільство повинно:

1. Володіти здатністю до адаптації (економіка), пристосуванню до умов, що змінюються і зростаючим матеріальним потребам людей, вміти раціонально організувати і розподіляти внутрішні ресурси.

2. Бути цілеорієнтованим (політика), здатним до постановки основних цілей і завдань і до підтримки процесу їх досягнення.

3. Володіти здатністю до інтеграції (право), до включення в систему нових поколінь.

4. Мати здатність до відтворення (соціальна підсистема) структури і зняття напруженості в системі.

Таким чином, Т. Парсонс виділив чотири основні функції суспільства як саморегульованої, самовідтворюваної системи: адаптації, досягнення цілей, інтеграції і відтворення структури. Ці функції соціальної системи за Т. Парсонсом забезпечуються різними підсистемами.

Умовно підсистеми ділового середовища можна уявити у вигляді квадросистеми. Подальше дослідження елементів прототипу проводилося в площині перетину тороїдальної фігури (багатогранник з діркою [4, с. 152]), в якій були вписані чотири підсистеми, об'єднані в єдине коло. Така топологія дозволяє детально досліджувати структуру прототипу і широко використовується, наприклад, у роботі А. Полянської, Т. Б. Дороблюк [5, с. 313-318].

На нашу думку, в умовах сучасних викликів така класифікація не є повною та потребує доповнення.

Підсистеми ділового середовища доцільно розподілити на 2 групи: основні та похідні перехресні.

Основні відносно автономні (якщо можливо взагалі говорити про автономність соціально-економічних явищ у межах однієї територіальної одиниці), але за певним набором ознак та впливу на процеси, що відбуваються в суспільстві, вони є домінуючими. Та похідні перехресні – це ті сфери, які заслуговують бути винесеними в окремий пункт класифікації, але є «гравцями на полі» декількох з основних сфер, що формують ділове середовище.

А саме: ми пропонуємо виділити як основні чотири підсистеми – економічна, соціальна, політична і правова та додати три похідні перехресні системи – інституційна, інформаційна, екологічна. Таким чином отримуємо сім підсистем, які і будуть у подальшому покладені в основу побудови оптимального мультикомпонентного прототипу ділового середовища регіону.

Причому, якщо основні чотири підсистеми ми залишаємо у вигляді сфер, у класичному уявленні за Т. Парсонсом [3], то похідні перехресні будуть

мати вигляд вписаного рівностороннього трикутника, на кожній з граней якого розташуємо елементи похідних перехресних систем (рис. 1).

Ділове середовище оптимального прототипу представлено у вигляді сфери, яку обмежує коло «культурно-ментальна детермінація регіону», в яку вписані чотири окружності, що симетрично перетинаються та мають спільні апоцентри з колом «культурно-ментальна детермінація нації» і ототожнюють чотири підсистеми, які в даному прототипі збалансовані між собою. Три похідних підсистеми представлені у вигляді рівностороннього трикутника, вписаного у коло «культурно-ментальна детермінація регіону», кожна з граней якого відображає одну з похідних перехресних підсистем і відповідно перетинає, як мінімум, 2 з основних радіантів. Причому інституційна і екологічна є похідними кожна від двох систем (перетинає їх), а інформаційна – від трьох, з якими корелює. Таку будову називатимемо оптимальним мультикомпонентним прототипом ділового середовища регіону.

Зрозуміло, що кожна з обумовлених нами підсистем має свої специфічні функції, як елемент оптимального мультикомпонентного прототипу ділового середовища регіону. Якщо для класичних підсистем таких, як економічна, соціальна, політична та правова окреслені класичні функції, для запропонованих нами інституційної, інформаційної та екологічної виділимо самостійно.

Функцію адаптації забезпечує економічна підсистема; функцію досягнення цілей – політична підсистема; функцію інтеграції – звичай і правові інститути; функцію відтворення структури – підсистеми вірувань, моралі, органи соціалізації, включаючи сім'ю і інститути освіти; процесуальну функцію формалізації та регламентації – інституційна похідна перехресна підсистема; функцію інноваційного розширеного розвитку – інформаційна похідна перехресна підсистема; функцію соціальної відповідальності – екологічна похідна перехресна підсистема. Кожна з цих підсистем виконує свої специфічні функції в забезпеченні розвитку структури ділового середовища як єдиного цілого і може бути охарактеризована властивим їй комплексом базових інститутів, або інституціональним ядром (рисунок 2).

Функціональний підхід до пояснення підприємницької структури як частини суспільства і його ділового середовища передбачає, що всі функції однаково важливі і тільки повнота їх набору (цілісність) і виконання кожною функцією свого призначення є законом стабільності функціонування підприємництва як структури суспільства. Применшення або піднесення будь-якої з функцій може мати негативні наслідки. Недооцінка ролі матеріального виробництва веде до зниження рівня споживання і наростання кризових явищ, що пов'язане з обмеженням підприємницької діяльності.

Гіпертрофія, розбухання політичних інститутів, може призвести до встановлення тоталітарної системи, яка придавить всі форми вільного волевиявлення особистості підприємця та інших об'єднань, призведе до розмивання норм і цінностей, що регулюють економічну поведінку індивідів, веде до соціальної ентропії.

Слід зазначити, що при побудові прототипу ділового середовища підхід Т. Парсонса взятий за основу з метою підтвердження вибору саме чотирьох основних чинників: політики, економіки, права і соціології з додаванням автором ще трьох похідних перехресних чинників. Однак, подальше дослідження виходить з положення про те, що одиницями суспільства не є дії або процеси, а інститути. Тому підприємницька діяльність у суспільстві, розглянута з точки зору процесів, що відбуваються в ньому, передбачає їх протікання

в інституційних формах, тобто в формах інституційних процесів. Інакше таку думку можна висловити так: «яким би не був фактор, що впливає на підприємницький процес і його результати, він діє через інститути і завдяки інститутам [3, с. 13-23.]».

Розглянемо докладніше складові (підсистеми) оптимального мультикомпонентного прототипу ділового середовища.

Підсистеми, необхідні для розкриття суті ділового середовища. Вони демонструють, що на поведінку підприємців впливають не тільки внутрішні установки, але і зовнішнє оточення, породжене конкретно історичною обстановкою, державною політикою, культурою нації, а також того соціального шару, з якого формується підприємницький соціум.

При побудові прототипу ділового середовища ми виходимо з того положення, що сім головних

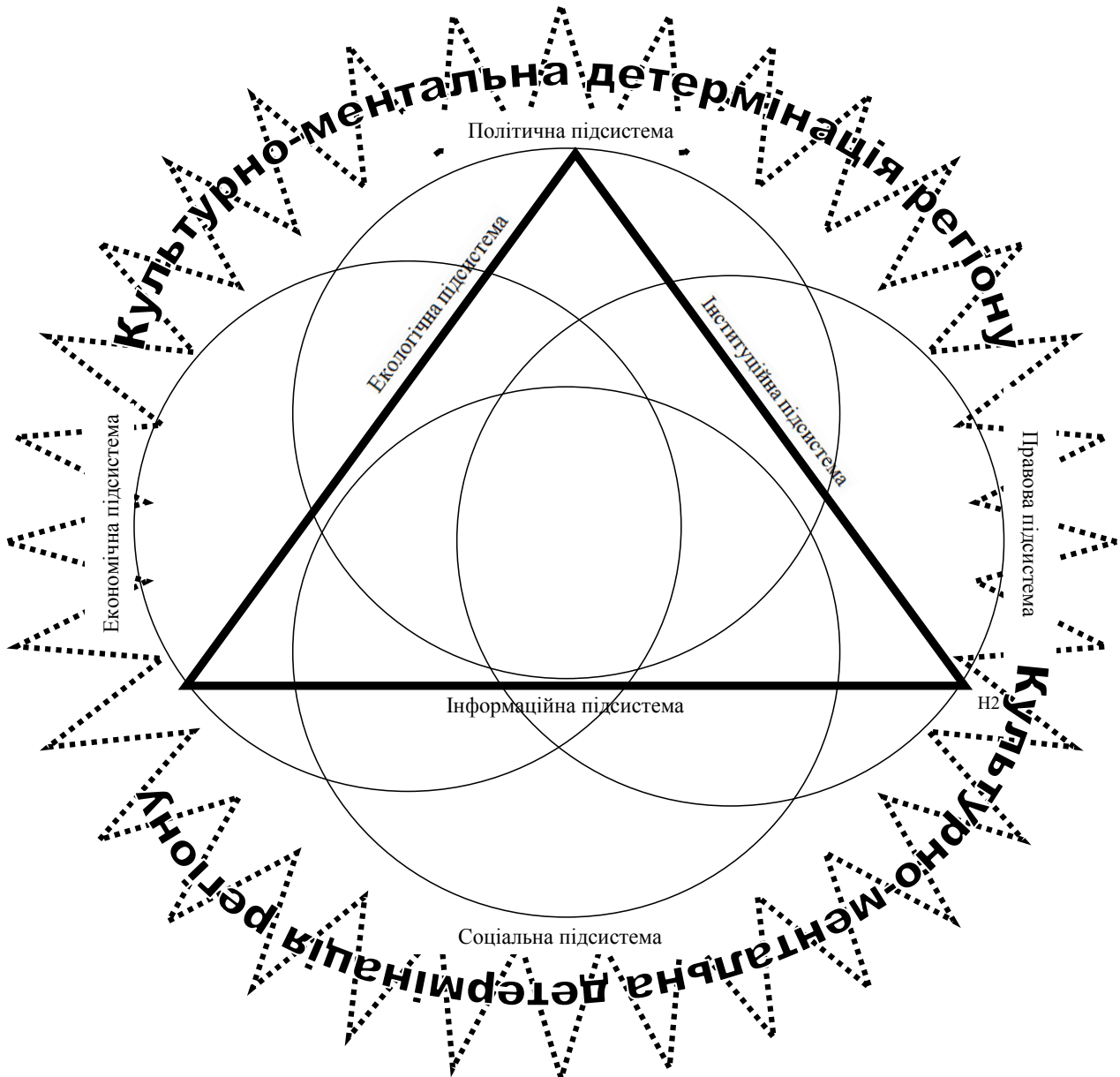


Рис. 1. Оптимальний мультикомпонентний прототип ділового середовища регіону

чинників необхідні і достатні по відношенню один до одного. Дана думка підтримується і іншими дослідниками. Так, наприклад, О. Попов [6, с. 169-173.] вважає: «Цю складність багато дослідників схильні недооцінювати і часто зводять проблему до якоїсь однієї сторони – соціальної, політичної, а найчастіше всього економічної. На нашу думку, недооблік хоча б однією зі складових цієї комбінації свідомо прирікає всю систему розроблюваних заходів на провал».

Детальніше опишемо кожен із семи чинників ділового середовища, які є системоутворюючими і спільно представляють септемсистему як каркас пропонованого прототипу. Прототип ділового середовища описується якісними підсистемами, які притаманні будь-якій суспільній структурі в т.ч. і підприємству.

Прототип ділового середовища представлений перетином семи чинників:

Політична підсистема оптимального прототипу ділового середовища

Вивчення політичного життя суспільства становить, зрозуміло, предмет політології, а не економічної науки. Однак, опис ділового середовища не може не брати до уваги вплив політичних процесів так, як підприємство є об'єктом державної політики.

Політика [грец. «політікῆ» – суспільна справа] – діяльність органів державної влади і управління, яка відображає суспільний лад і економічну структуру країни, а також діяльність громадських класів, партій та інших громадських угруповань, що визначаються їхніми інтересами і цілями [1].

Політична підсистема відіграє важливе значення при формуванні ділового середовища, адекватної економічним відносинам, що складаються в суспільстві.

У запропонованому оптимальному мультикомпонентному прототипі ділового середовища політична підсистема представлений таким набором елементів: політика стимулювання бізнесу; культурно-ментальна складова; демократія та рівень

свободи; стійкість політичного ладу; науково-технічний прогрес; фіскальне поле;

Економічна підсистема оптимального прототипу ділового середовища

Ділове середовище формується під впливом економічного чинника. Економічний чинник ділового середовища демонструє, що бізнес повинен мати здатність до адаптації, пристосуванню до умов, що змінюються, і зростаючих матеріальних потреб людей, вміти раціонально організувати і розподіляти ресурси, забезпечувати переробку «входу» системи і її «вихід» – готовий продукт, послугу.

Дана підсистема включає: сфера виробництва благ; конкурентна складова; особливості споживання; особливості формування попиту; quality-менеджмент; особливості формування пропозиції; політика цін.

Правова підсистема оптимального прототипу ділового середовища

Не будучи економічною категорією, правова підсистема сприяє створенню сприятливого інституційного середовища для підприємця або може руйнувати її, формуючи умови для інституціональних пасток. Правова підсистема представлена наступними елементами: нормативно-правові характеристики; правова сфера бізнесу; звичаєве право; захищеність; ділові звичаї та довіра.

Соціальна підсистема оптимального прототипу ділового середовища

Історично підтверджено, що набуття людьми гідних умов для свого життя можливо при орієнтуванні науково-технічного прогресу, організації економіки і управлінських структур на соціальні цілі [7].

Очевидно, що соціальна підсистема, котра розглядається при побудові прототипу ділового середовища, це – функція відтворення структури – підсистема вірувань, моралі, органів соціалізації, включаючи сім'ю та інститути освіти. Соціальна підсистема за структурою складніша, ніж інші підсистеми. Вона включає в себе безліч елементів, неувага до яких з боку підприємця може мати нега-

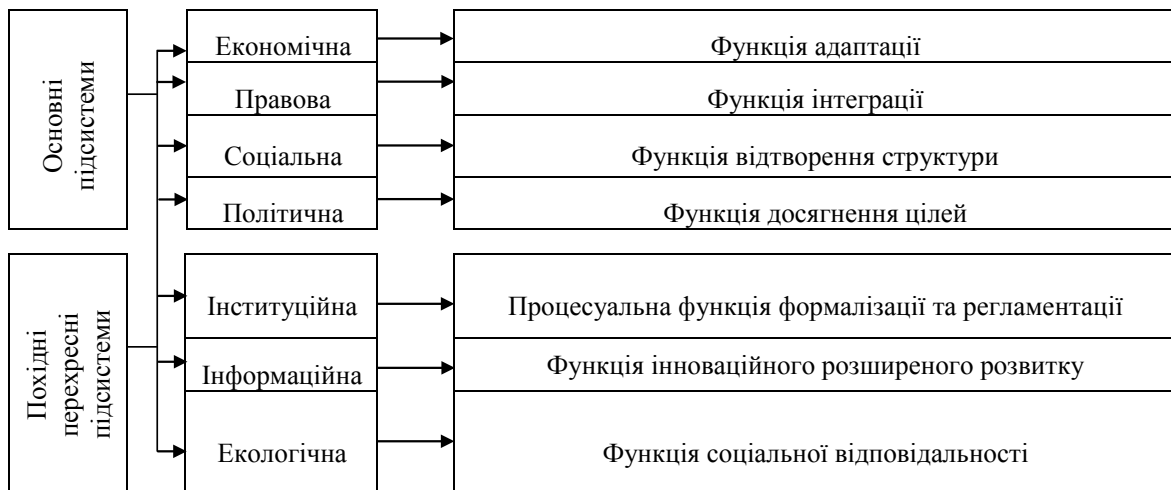


Рис. 2. Підсистеми ділового середовища та їх функції

тивні наслідки. Основні елементи цієї підсистеми: якість освіти; особливості ринку праці; фінансова стабільність; критерії якості життя; культурно-ментальні звичаї побутової сфери; культурно-ментальні звичаї духовної сфери; культурно-ментальні пріоритети.

Соціальна підсистема розвитку підприємництва – це зміна ціннісних установок представників різних верств суспільства, підвищення рівня їх освіти і професійної підготовки. Це породжує прагнення до самореалізації і особистої свободи, посилює економічну активність населення і сприяє насиченню ділового середовища.

Розглянемо похідні перехресні підсистеми ділового середовища.

Екологічна підсистема оптимального прототипу ділового середовища.

Культурно-ментальні особливості сфери збереження навколишнього середовища як елементи ділового середовища мають важливе значення, тому що дія підприємця може негативно впливати на природу. Це культура взаємин організмів з навколишнім середовищем. Кожен підприємницький проект, пов'язаний з виробництвом, повинен в ідеалі спиратися на безпечні технології, що не приносять шкоди людині і природі.

Таким чином, будучи суб'єктом економічних відносин, з одного боку, з іншого – «держава створює і оберігає середовище, в якій ринкова економіка може благополучно функціонувати» [8, с. 235].

Інституційна підсистема оптимального прототипу ділового середовища.

Інституційні характеристики – це важливий елемент ділового середовища. Швидкість обігу грошових, матеріальних і інформаційних потоків, що протікають в певному мікро-, макроекономічному просторі має прямо пропорційну залежність від ступеня розвитку інфраструктурного елемента ділового середовища. На це безпосередньо впливає, з нашої точки зору, інституційні характеристики та рівень сучасних інформаційно-комунікаційних ділових зв'язків. Інститути за такого підходу розуміються перш за все як правила, що регулюють практики повсякденної діяльності і, одночасно, які отримують імпульси для свого розвитку з такої практики. Інститути утворюють «не жорсткий каркас, а гнучку підтримуючу структуру, що змінюється під впливом практичної дії» [9, с. 133-150].

Інформаційна підсистема оптимального прототипу ділового середовища.

Саме інформація дає можливість підприємцю раціонально розпоряджатися всіма видами ресурсів. Інформація дозволяє отримати рішення про

те, як ефективніше і економічно вигідніше організувати виробництво товарів і послуг. Таким чином, інформація стає найважливішим ресурсом, від якості якої значною мірою залежить ведення ділових операцій. Серед стартових умов для реалізації інноваційного проекту головну роль відіграють не тільки інвестиції і наявність інноваційної ідеї. Нестача ділової інформації нерідко перешкоджає розвитку бізнесу нітрохи не менше, ніж нестача капіталу [9, с. 133-150].

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, ділового середовища регіону – мультикомпонентне явище, що включає 7 ключових підсистем. Запропонований прототип ділового середовища має не тільки теоретичне, а й суто практичне значення, що пов'язано з виділенням особливостей ділового середовища в різних регіонах та можливістю створення цілісної картини ділового середовища регіону. Отримані результати є необхідним підґрунтям для подальшого дослідження методичних аспектів аналізу ділового середовища регіонів країни в умовах глобальних трансформаційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний словник-довідник: За ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
2. Лебон Г. Психология социализма / Пер. с фр. СПб.: Макет, 1995. – С. 18.
3. Talcott Parsons, «The Theory of Human Behavior in its Individual and Social Aspects» The American Sociologist. Vol. 27. no. 4. Winter 1996. Pp. 13-23.
4. Радемахер Г., Теплиц О. Числа и фигуры. (опыты математического мышления). М.: Гос. изд-во физико-математической литературы, 1962, 263 с., с. 152
5. Полянська А. Аналітичний аспект дослідження макроекономічних тенденцій, що впливають на розвиток підприємства / А. Полянська // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(3). – С. 313-318.
6. Попов О.Є. Еволюція розвитку та особливості методології інституціонального аналізу економічних явищ і процесів / О.Є. Попов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 169-173.
7. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Пер. с англ. / Общ. ред. А.Г. Милейковского. В 3 т. М.: Прогресс. 1981.
8. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / 2-е испр. изд. – Челябинск: Социум, 2005, с. 878, с. 235.
9. Кирдина С.Г. Роль институтов и географии в экономическом развитии: актуальная полемика в гетеродоксальной экономике. Пространственная экономика. 2016. № 3. С. 133-150.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЛІСОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ

PERSPECTIVES FOR THE IMPLEMENTATION OF FOREIGN EXPERIENCE IN THE AREA OF FOREST MANAGEMENT IN UKRAINE

Звернено увагу на можливості застосування в Україні зарубіжного досвіду управління лісовим господарством. Подано класифікацію та порівняльний аналіз основних моделей управління лісовим господарством. Проаналізовано особливості управління лісовим господарством у Фінляндській Республіці, США, Канаді, Республіці Польща, Монголії. Визначено передумови впровадження основних моделей управління лісовим господарством. Розглянуто особливості розподілу функцій управління для комплексної, роздільної, орендно-концесійної моделей управління лісовим господарством. Проаналізовано зарубіжний досвід щодо зміни лісової політики та практики управління лісовим господарством для пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації лісового господарства до зміни клімату.

Ключові слова: лісове господарство, управління лісовим господарством, система управління лісовим господарством, стратегія адаптації до зміни клімату, лісова концесія.

Обращено внимание на возможности применения в Украине зарубежного опыта управления лесным хозяйством. Представлена классификация и сравнительный анализ основных моделей управления лесным хозяйством. Проанализированы особенности управления лесным хозяйством в Финляндской Республике, США, Канаде, Республике Польша, Монголии. Определены предпосылки внедрения основных моделей управ-

ления лесным хозяйством. Рассмотрены особенности распределения функций управления для комплексной, раздельной, арендно-концессионной модели управления лесным хозяйством. Проанализирован зарубежный опыт по изменению лесной политики и практики управления лесным хозяйством для смягчения последствий изменения климата и адаптации лесного хозяйства к изменению климата.

Ключевые слова: лесное хозяйство, управление лесным хозяйством, система управления лесным хозяйством, стратегия адаптации к изменению климата, лесная концессия.

The article discusses the possibility for the implementation of foreign experience in the area of forest management in Ukraine. The classification and comparative analysis of the main forest management models are done. The peculiarities of forest management in Finland, the USA, Canada, Poland, and Mongolia are analyzed. The preconditions for implementation of the basic forest management models are determined. Features of distribution of management functions for complex, separate, lease-concession forest management models are considered. The foreign forest policy and forest management practices for the implementation climate change mitigation and adaptation measures in forestry are analyzed.

Key words: forestry, forest management, forest management system, climate change adaptation strategy, forest concession.

УДК 630*6:630*97

Дубовіч І.А.

к.г.н., доцент кафедри
екологічної економіки
Національний лісотехнічний
університет України

Лесюк Г.М.

аспірант кафедри екологічної економіки
Національний лісотехнічний
університет України

Постановка проблеми. Соціально-економічні та політичні тенденції розвитку України та комплекс соціо-еколого-економічних проблем лісового господарства обумовлюють необхідність реформування системи управління лісовим господарством. Якість реформування визначається вибором такої моделі управління та лісової політики, які б у сукупності забезпечили конкурентоспроможність і довгостроковий розвиток лісового господарства у відповідності до принципів сталого розвитку. Вивчення зарубіжного досвіду щодо управління лісовим господарством та порівняння типових моделей управління дозволить уникнути їх надмірної переоцінки та потенційних помилок у впровадженні, а також виділити ті аспекти, які можуть бути враховані у процесі реформування лісового господарства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжний досвід управління лісовим госпо-

дарством та можливості його застосування для реформування системи управління лісовим господарством України активно досліджують протягом останніх двох десятиліть вітчизняні науковці, зокрема: А.А. Головка, В.А. Голян, О.І. Дребот, Я.В. Коваль, Л.В. Полякова, М.Ю. Попков, М.А. Хвесик, М.Х. Шершун, О.М. Шубалий та ін. Однак, проведення порівняльного аналізу типових моделей управління лісовим господарством і виділення характерних ознак дозволить оцінити можливість застосування зарубіжного досвіду для реформування лісового господарства України.

Постановка завдання. Мета статті – вивчення зарубіжного досвіду управління лісовим господарством та можливості його застосування для реформування системи управління лісовим господарством України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці моделі управління лісо-

вим господарством найчастіше класифікуються за формами власності на ліс та за розподілом функцій управління між різними інституціями (табл. 1). Наведені класифікації є перехресними: одна й та сама модель управління лісовим господарством може належати до різних класифікаційних груп. Аналіз характерних особливостей типових моделей управління лісовим господарством дозволить відокремити у якості об'єктів вивчення держави з відмінними між собою моделями управління лісовим господарством.

Державні органи управління по відношенню до лісового господарства виконують чотири основні функції: законодавчу (формують лісову політику, приймають закони і нормативно-правові акти), контрольну (проводять нагляд і контроль за станом усіх лісів і законністю діяльності), господарську (організують лісгосподарську діяльність), забезпечення розвитку (підтримують науку та освіту у сфері лісового господарства, інвентаризацію лісів, лісову статистику, планування, захист і охорону лісів, лісовідновлення та лісорозведення). На основі розподілу вищезазначених функцій між різними органами управління виділяють три моделі управління лісовим господарством: комплексну, роздільну, передачі повноважень (орендно-концесійну) [3].

Характерною ознакою комплексної моделі управління лісовим господарством є зосередження функцій адміністрування і контролю у одного органу управління лісовим господарством, що одночасно є власником лісу. Роздільна модель управління лісовим господарством передбачає виконання законодавчих та контрольних функцій органами управління лісовим господарством, що не здійснюють лісгосподарської діяльності. Модель передачі повноважень реалізується переважно у країнах з високою лісистістю, у яких значні площі лісів незалучені у господарську діяльність, оскільки ведення

лісового господарства відбувається приватними підприємствами через механізми оренди або концесії. Державні органи управління лісовим господарством виконують функції регулювання і контролю лісового господарства [2; 3].

Відповідно до існуючої класифікації моделей управління лісовим господарством за переважними формами власності на ліс виділяють три основні моделі управління лісовим господарством: централізовано планована з державною формою власності на ліс, ринкова з приватною формою власності на ліс, ринкова з різними формами власності на ліс.

Централізовано планована модель управління з державною формою власності на ліс передбачає бюджетне фінансування лісгосподарської діяльності. Для її застосування необхідна рівномірна вікова структура лісів, що дозволяє здійснювати лісозорізування в постійних розмірах і, відповідно, забезпечить стабільне фінансування ведення лісового господарства. Ринкова модель управління з переважно приватною формою власності на ліс здійснюється на основі таких базових принципів: володіння, користування і відтворення лісу здійснюють приватні власники; держава виконує регулятивні та контролюючі функції за допомогою адміністративних методів і фіскальної політики. Лісгосподарська діяльність фінансується переважно за рахунок коштів власників лісу і виконується під контролем державних органів. У країнах, що користуються ринковою моделлю управління з різними формами власності на ліс, здійснюється державне регулювання лісового господарства в умовах ринкової економіки при балансі інтересів держави і підприємств, що використовують лісові ресурси при різних формах власності [6].

На основі виділення характерних ознак типових моделей управління лісовим господарством в якості об'єктів вивчення проаналізовано різні

Таблиця 1

Класифікація моделей управління лісовим господарством [2; 3; 6]

Класифікаційна ознака	За функціями	За формами власності на ліс
Моделі управління лісовим господарством	Комплексна (Португальська Республіка, Королівство Бельгія, Королівство Данія, Турецька Республіка, Республіка Польща та ін.)	Централізовано планована з державною формою власності на ліс (Республіка Куба, Монголія та ін.)
	Роздільна (Республіка Австрія, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Фінляндська Республіка, Французька Республіка, Литовська Республіка та ін.)	Ринкова з приватною формою власності на ліс (Фінляндська Республіка, Федеративна Республіка Бразилії, Республіка Чилі, Республіка Колумбія, Мексиканські Сполучені Штати, Аргентинська Республіка, Республіка Перу, США, Китайська Народна Республіка та ін.)
	Передачі повноважень (орендно-концесійна) (Канада, Російська Федерація, Республіка Камерун, Демократична Республіка Конго, Королівство Камбоджа, Республіка Ліберія та ін.)	Ринкова з різними формами власності на ліс (Канада, Федеративна Республіка Німеччина, Республіка Польща, Королівство Норвегія, Республіка Австрія, Республіка Камерун, Центральноафриканська Республіка, Республіка Кот-д'Івуар, Демократична Республіка Конго та ін.)

держави: Фінляндська Республіка, США, Канада, Республіка Польща, Монголія.

Класичним прикладом ринкової моделі управління лісовим господарством з переважно приватною формою власності на ліс є **Фінляндія**. 60% лісів Фінляндії знаходяться у приватній власності. Ліси, що належать приватним особам, передаються від покоління до покоління через спадщину («сімейне лісове господарство»). Лісові господарства у Фінляндії невеликі за площею: кількість приватних лісових господарств площею більше 2 га становить близько 347 000. Тільки 5% лісових господарств за площею є більші 100 га. Держава володіє 26% лісів Фінляндії, підприємствами лісової промисловості та 5% виробничих лісових угідь. Державні ліси переважно розташовані на півночі та сході Фінляндії, 45% з них знаходяться під охороною. Тому частка приватних лісових земель, що використовуються у комерційних цілях значно вища, ніж частка лісових земель з іншими формами власності [16].

У Фінляндії реалізацію політики сталого використання відновлюваних природних ресурсів забезпечує Міністерство сільського і лісового господарства, у підпорядкуванні якого перебуває також Лісова служба, що здійснює господарську діяльність – збір та продаж деревини, а також підтримку державних лісів відповідно до принципів багаточільового лісокористування. Лісова служба керується соціальними зобов'язаннями, такими, як: збереження біорізноманіття, забезпечення рекреаційного доступу до лісів, сприяння зайнятості та забезпечення сприятливих умов для практики оленярства. Крім того, Лісова служба створює та підтримує державну мережу лісових доріг. З питань, пов'язаних з охороною природи, Лісова служба підпорядковується Міністерству охорони навколишнього середовища [16].

Відповідно до Національної лісової стратегії Фінляндії на 2015-2025 рр. основними цілями лісового господарства є: забезпечення конкурентоспроможності лісового господарства, диверсифікація лісової продукції та продовження використання лісів відповідно до принципів сталого лісокористування [18, с. 9].

У фінансовій сфері витрати, за винятком тих, які забезпечують використання природоохоронних функцій, Лісова служба покриває за рахунок одержуваних доходів. Після сплати всіх встановлених податків Лісова служба вносить до бюджету Фінляндії отриманий чистий дохід у формі дивіденду, що свідчить про високу ефективність господарського управління землями, які перебувають у державній власності [7, с. 65]. Лісове господарство забезпечує понад 4% ВВП Фінляндії, і створює робочі місця для близько 65 000 чоловік [10].

Фінляндія є однією з перших держав, які опублікували Національну стратегію адаптації до зміни

клімату (2005 р.). Мета стратегії – аналіз наслідків зміни клімату у Фінляндії та оцінка необхідності адаптаційних заходів. Основними заходами адаптації лісового господарства до зміни клімату є: розроблення рекомендацій щодо ведення лісогосподарської діяльності з врахуванням зміни клімату та їх включення до Національної лісової програми, захист генофондів лісових дерев, розроблення системи для прогнозування і моніторингу пошкоджень, потенційні заборони на імпорт деревини з районів з найбільшими осередками шкідників та ін. [11].

У **США** більшість лісових земель (58%) знаходяться у власності приватних осіб, сімей, корінних племен, корпорацій, неурядових організацій та інших приватних структур. 42% лісових земель контролюються федеральними, державними та місцевими органами влади. У США приблизно 11 млн власників лісових земель, 61% з них володіє ділянками менше 10 акрів. Однак, більшість лісових земель (67%) – ділянки площею більше 100 акрів, 22% лісових земель – ділянки площею більше 10000 акрів, що знаходяться у власності менш, ніж 1% власників (корпорацій або інвестиційних компаній, що використовують лісові землі у комерційних цілях). Приватні ліси забезпечують виробництво понад 90% деревообробної та паперової продукції і є більш продуктивними, оскільки розташовані у кращих лісорослинних умовах та мають вищий річний приріст деревини [14, с. 6].

Управління лісовим господарством здійснює Лісова служба США, яка на правах департаменту входить до складу Міністерства сільського господарства США. Основними завданнями Лісової служби є підтримка здоров'я, різноманітності і продуктивності лісів з метою задоволення потреб нинішніх і майбутніх поколінь. Лісова служба повинна взаємодіяти з органами місцевого самоврядування та приватними власниками земель. Законодавчо визначено цілі подібної взаємодії: вдосконалення методів управління лісовим господарством в штатах та округах. У сфері управління лісовим господарством набула широкого поширення практика спільних узгоджених дій міністерства і органів місцевого самоврядування [1].

Лісова Служба США розробила Національну дорожню карту для реагування на зміни клімату, що включає стратегію адаптації до зміни клімату, стратегію пом'якшення наслідків зміни клімату, стратегію сталого споживання. Стратегія адаптації до зміни клімату передбачає збільшення стійкості лісових екосистем до кліматичних факторів, зменшення вразливості та / або збільшення адаптаційних можливостей екосистеми, сприяння зміні традиційної моделі поведінки суспільства, заснованої на систематичному вилученні природних ресурсів до екологічної моделі поведінки. Стратегія пом'якшення наслідків зміни клімату передбачає сприяння поглинанню атмосферного вуглецю лісами і зберігання

вуглецю в ґрунтах, рослинності, а також заходи, спрямовані на скорочення викидів парникових газів. Для забезпечення сталого споживання Лісова служба підтримує та впроваджує довгострокові програми, інструменти та політику, які базуються на принципах сталого розвитку, сприяє формуванню поведінки, спрямованої на зменшення екологічного сліду в довгостроковій перспективі [12, с. 4].

Канада володіє 347 млн га лісу, що становить майже 9% площі лісів у світі. 90% лісів Канади перебувають у власності провінцій, 2% – у федерального уряду, 2% – у корінних народів, 6% лісів є приватними. Приватні ліси Канади – великі за площею ліси, що належать лісовим компаніям, зокрема в провінціях Нью-Брансвік, Нова Шотландія, Онтаріо, Квебек та Британська Колумбія. Одна десята частина деревини, заготовленої в Канаді, надходить із приватних лісів [8].

Провінції надають лісогосподарським компаніям право заготовляти деревину через лісогосподарські концесії. Уряд провінції зобов'язаний дотримуватися федеральних законів та міжнародних угод та має право: розробляти та вводити в дію лісові закони; надавати ліцензії чи підписувати угоди про заготівлю деревини з лісовими компаніями; затверджувати плани заготівлі деревини; здійснювати нагляд та контроль за діяльністю лісових компаній для забезпечення дотримання законів, угод про оренду та планів ведення лісового господарства; отримувати роялті від лісових компаній за деревину, яку вони заготовляють з громадських лісів; управляти природоохоронними територіями та провінційними парками [8].

Уряд Канади підтримує трансформацію лісового господарства через низку ініціатив таких, як: інвестиції в Програму трансформації лісової промисловості, Програму розширення можливостей ринку та Програму інновацій в галузі лісів. Одна з ключових тенденцій в управлінні лісовим господарством Канади – це врахування впливу зміни клімату на ліси та розроблення заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату та заходів адаптації до зміни клімату [8].

Заходи щодо пом'якшення наслідків зміни клімату включають: збільшення площ лісів шляхом заліснення нелісових земель, зменшення викидів парникових газів і зростання запасу вуглецю (через обмеження спалювання відходів – кори, гілок, пнів та їх використання для біоенергії, прискорення лісовідновлення після природних катаклізмів), збільшення обсягів використання деревини у будівництві замість матеріалів, виробництво використання і поширення яких спричиняє більші викиди вуглецю [15, с. 14].

З 2008 р. Канадська рада міністрів лісу звертає особливу увагу на адаптацію лісового господарства до зміни клімату. Програма ForestChange надає науково обґрунтовану інформацію, аналіз

минулих тенденцій та майбутніх прогнозів впливу зміни клімату на лісове господарство. Основними заходами адаптації лісів до зміни клімату є: протипожежні заходи для місцевих громад (вибір рослин стійких до займання та видалення потенційно легких для займання сухого листя та гілок навколо будинків), регулювання схем рубок лісу для мінімізації пошкоджень комахами (рубка вразливих ділянок лісу і дерев пошкоджених комахами та шкідниками для підтримки здоров'я лісових екосистем), зменшення пошкоджень, завданих вітровалами (лісівничі заходи – зміна розміру і форми ділянок заготівлі та залишення захисних ділянок), використання мертвої і пошкодженої деревини у виробництві, висадка лісу з різних джерел насіння для підтримки продуктивності лісу, ідентифікація порід дерев стійких до посухи та їх висадка [15, с. 8-13].

81% лісів **Польщі** знаходяться у державній власності, з яких 77,1% знаходяться в управлінні державної структури «Державні ліси Польщі». Частка приватних лісів – 19,0%.

Державна структура «Державні ліси Польщі» – організаційна одиниця без статусу юридичної особи, яка здійснює організацію рубок та інших лісогосподарських робіт, продаж деревини, сертифікацію, охорону і захист лісу. Система управління лісовим господарством є трирівнева [17]:

1 рівень – генеральна дирекція. Генеральний директор призначається міністром навколишнього середовища та керує всією організацією шляхом видачі наказів і рішень.

2 рівень – 17 регіональних дирекцій, що координують та здійснюють нагляд за діяльністю підлеглих підрозділів.

3 рівень – 430 надлісництв, ведення лісового господарства у яких відбувається відповідно до плану. До складу надлісництв, у свою чергу, входять лісництва.

Допоміжні функції щодо управління лісовим господарством виконуються окремими підрозділами, що діють на національному або регіональному рівнях. Відділами національного рівня є:

- Інформаційний центр – публікує журнали та книги, оприлюднює інформацію на веб-сайті, займається просуванням та організацією заходів.

- Координаційний центр екологічних проєктів – координує екологічні проєкти Державних лісів Польщі, реалізує заходи для Операційної програми «Інфраструктура та довкілля», аналізує перспективи надання фінансової допомоги лісовому та деревообробному секторам.

- Лісовий генний банк в Костшице – збирає та зберігає генні ресурси дерев і чагарників, проводить дослідження щодо збереження ресурсів, випускає біопрепарати.

- Центр лісової культури в Голухові – керує музеєм лісового господарства, захищає мистецьку творчість лісників, займається освітою.

- Лісовий технологічний центр в Яроціні – виробляє лісові машини та обладнання.

- Центр розробки та впровадження в Бедоні – впроваджує нові технології, проводить навчання та курси, займається друком.

- IT-відділ – створює програмне забезпечення та бази даних [17].

Самофінансування лісового господарства у Польщі можливе через існування так званого лісового фонду, кошти якого використовуються для вирівнювання фінансових можливостей прибуткових і неприбуткових над лісництв [7, с. 69]. Лісовий фонд також фінансує інші проекти, в тому числі проекти національного масштабу, наприклад, щодо розвитку освіти, інфраструктури, підготовки планів управління лісовим господарством [17].

Особливістю польської моделі управління лісовим господарством є використання аутсорсингу, що передбачає залучення підприємницьких структур до виконання окремих видів робіт та надання послуг лісгоспам. Підписання контрактів на проведення лісових операцій здійснюється на основі тендеру [5].

Польська національна стратегія адаптації до зміни клімату передбачає заходи адаптації до зміни клімату для прибережних зон, сільського, водного, лісового господарства, енергетичного сектору економіки. Основними заходами адаптації лісового господарства до зміни клімату у Польщі є: збільшення лісистості шляхом природного та штучного поновлення лісу, раціоналізація землекористування; використання правил екосистемного менеджменту в управлінні лісовим господарством, продовження впровадження та розробки інструментів для захисту сільськогосподарських земель, лісових ресурсів, родючих ґрунтів, моніторинг впливу зміни клімату на ліси, зокрема, фенологічні спостереження, моніторинг, контроль та запобігання розповсюдженню іноземних видів, що становлять загрозу для місцевих видів або природних середовищ існування та ін. Відповідальність за впровадження заходів несуть Міністерство навколишнього середовища Польщі, власники лісів та лісові менеджери [13, с. 37].

Прикладами централізовано планованої моделі управління лісовим господарством є країни соціалістичної орієнтації. У **Монголії** всі ліси та земля є державними. Міністерство природи, навколишнього середовища та туризму є відповідальним за управління лісовим господарством. Основною метою управління лісовим господарством є захист та розвиток існуючих лісів Монголії для забезпечення виконання ними ґрунтозахисних, водозахисних та інших функцій. Зазначимо, що модель управління лісовим господарством Монголії змінюється відповідно до Нового закону про ліси Монголії, затвердженого у 2007 році. Можливим є громадське лісокористування та управління лісовим

господарством на основі лізингу. Відповідно до цього закону та нової лісової політики очікується передача 50% національних лісових земель до місцевих громад до 2021 р. [9, с. 41].

Порівняльний аналіз моделей управління лісовим господарством дозволяє зробити наступні узагальнення:

- виникнення та імплементація певної моделі управління лісовим господарством залежить від екологічних (наявність особливо охоронюваних лісів, відсоток лісистості території та ін.), соціальних (щільність населення, відсоток безробіття, соціальна інфраструктура та ін.) та економічних (наявність виробничих потужностей в лісопромисловому секторі, розвиненість транспортної мережі, близькість лісових ресурсів до ринків збуту, рівень орендної плати, фінансовий стан лісового господарства та ін.) факторів;

- у світовій практиці управління лісовим господарством представлені численні варіанти розподілу функцій управління лісовим господарством з метою усунення потенційних конфліктів інтересів та забезпечення прозорості діяльності органів управління лісовим господарством;

- ринкова модель управління лісовим господарством з приватною формою власності на ліси характеризується високими показниками розвитку, однак приватні ліси найчастіше розпорошені між великою кількістю власників та є невеликими за площею;

- країни з високим показником лісистості та федеративним устроєм застосовують децентралізовані моделі управління лісовим господарством;

- використання централізовано планованої моделі управління лісовим господарством в умовах нерівномірної вікової структури лісу створює передумови для недофінансування лісгосподарської діяльності;

- застосування механізму лісової концесії ефективно за умов наявності великих площ лісу;

- лісова політика та моделі управління лісовим господарством зазнають трансформаційних перетворень в умовах зміни клімату;

- розроблені стратегії адаптації лісового господарства до зміни клімату є частиною національних стратегій адаптації до зміни клімату або окремими законодавчими документами та стосуються зміни практики лісгосподарської діяльності.

На основі проведеного аналізу зарубіжного досвіду управління лісовим господарством вважаємо, що в сучасних умовах розвитку України доцільно звернути увагу на розвиток державно-приватного партнерства (ДПП) у лісовому господарстві. Досвід Канади та Республіки Польща показує, що застосування форм ДПП залежить від лісистості та соціально-економічних умов території. Зауважимо, що аутсорсинг у лісовому господарстві України поширений серед підприємств Львівського ОУЛМГ, однак розвиток лісових концесій

немає чіткого законодавчого регулювання [4, с. 91]. Перспективними видами економічної діяльності у лісовому господарстві України, для яких може бути застосованим механізм аутсорсингу є: використання відходів лісозаготівлі, будівництво, облаштування та забезпечення функціонування споруд для культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей. Досвід Фінляндської Республіки та США показує, що приватна форма власності на ліс забезпечує кращі передумови розвитку суміжних з лісовим господарством галузей економіки. Оскільки в Україні практика ведення приватного лісового господарства не отримала поширення і приватна форма власності на ліси є потенційним джерелом соціальних конфліктів, політика масової приватизації лісових земель не є доцільною. Зарубіжний досвід щодо використання заходів з пом'якшення наслідків зміни клімату і адаптації лісового господарства до зміни клімату повинен отримати застосування в Україні через зміни в стратегії розвитку лісового господарства та положенні про діяльність органів управління лісовим господарством шляхом визначення відповідальності за реалізацію відповідних заходів.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз зарубіжного досвіду управління лісовим господарством показує, що вибір моделі управління лісовим господарством залежить від природо-кліматичних умов, державного устрою та сформованих національних традицій лісочористування. Тому застосування організаційно-правових та економічних аспектів управління лісовим господарством інших держав має бути адаптованим до умов України. Основою інституційної реформи лісового господарства України повинні бути національна лісова політика та стратегія з визначеними цілями лісового господарства, періодичного оновлення яких відбуватиметься з врахуванням соціально-економічних умов держави та прогресивних світових тенденцій розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петров В. Управление лесами в США / В. Петров, А. Смирнова // ЛесПромИнформ № 2(116). – 2016. – С. 162-166.
2. Полякова Л.В. Моделі управління державними лісами / Л.В. Полякова // Лісовий і мисливський журнал. Випуск 3. – 2016. – С. 6-12.
3. Попков М.Ю. Лесной тупик на пути в Европу / М.Ю. Попков // [Електронний ресурс]. – Доступний з: <https://www.lisportal.org.ua/7823/>
4. Соловій І.П. Особливості державно-приватного партнерства в умовах реформування системи управління лісами та лісовим господарством України / І.П. Соловій, Г.М. Лесюк // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 8. – С. 89-93.

5. Толчанова З.О. Шляхи реформування лісового господарства України з урахуванням закордонного досвіду / З.О. Толчанова // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. Економіка: зб. наук. праць. Вип. Луцьк, 2008. – С. 103-107

6. Хозяинов А.С. Изучение зарубежного опыта организации государственного управления воспроизводством лесов: США, Канада, Финляндия / А.С. Хозяинов, Н.М. Большаков // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – Сыктывкар, 2010. – С. 7-10.

7. Шубалий О.М. Трансформація еколого-економічних відносин у лісовому секторі: механізми та інститути / О.М. Шубалий // Дис. на здоб. наук. ст. д.е.н. – Київ, 2015. – 448 с. [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://ecos.kiev.ua/share/upload/files/theses/shubaliy/thesis_shubaliy.pdf

8. Forest land ownership. – Natural Resources Canada [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.nrcan.gc.ca/forests/canada/ownership/17495>

9. Hijaba Ykhanbai. Mongolia forestry outlook study / Hijaba Ykhanbai // Working Paper No. APFSOS III/ WP/ 2009/ 21. – Food and Agriculture Organization of the United Nations, Regional Office for Asia and The Pacific. – 2010. – 49 p.

10. Markus Lier Finland's forests 2017 / Markus Lier, Kari T. Korhonen, Tarja Tuomainen, Jari Viitanen, Antti Mutanen // Natural Resources Institute Finland, Luke. – 2017. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.luke.fi/wp-content/uploads/2017/06/finlands-forests-facts-2017-www.pdf>

11. Marttila V. Finland's National Strategy for Adaptation to Climate Change / Marttila V., Granholm H., Laanikari J., Aalto A., Heikinheimo P. – Ministry of Agriculture and Forestry, Helsinki. – 2005. – 281 p.

12. National Roadmap for Responding to Climate Change. – United States Department of Agriculture. – 2001. – 32 p. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.fs.fed.us/climatechange/pdf/Roadmapfinal.pdf>

13. Polish National Strategy for Adaptation to Climate Change (NAS 2020) Ministry of the Environment. – Warsaw, 2013. – 59 p.

14. Sonja N. Oswalt Forest Resources of the United States, 2012: a technical document supporting the Forest Service 2015 update of the RPA Assessment / Sonja N. Oswalt, W. Brad Smith, Patrick D. Miles, and Scott A. Pugh // Gen. Tech. Rep. WO-91. Washington, DC: U.S. Department of Agriculture, Forest Service, Washington Office. – 218 p.

15. State of Canada's Forests. Annual Report 2016. – Natural Resources Canada, Canadian Forest Service, Ottawa. – 72 p.

16. State of Finland's forest. – Metsähallitus Forestry Ltd. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.metsa.fi/web/en/state-owned-forestry-company>

17. The State Forests National Forest Holding. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.lasy.gov.pl/en/our-work/sf-national-forest-holding/organization>

18. National Forest Strategy 2025. – Ministry of Agriculture and Forestry of Finland. – 2015. – 56 p.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОГРАМ ЮНЕСКО ДЛЯ СТІЙКОГО І ЗБАЛАНСОВАНОГО ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ БІОСФЕРНИХ ЗАПОВІДНИКІВ ПРИЧОРНОМОРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

FEATURES IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL PROGRAM FOR SUSTAINABLE UNESCO AND BALANCED ECOLOGICAL AND ORIENTED DEVELOPMENT BIOSPHERE RESERVE BLACK SEA TERRITORIES OF UKRAINE

У статті розглянуто особливості становлення, структура, функціонування, проблеми і завдання мережі біосферних резерватів у світлі Міжнародної програми ЮНЕСКО «Людина і біосфера», надалі МАВ (англійською The Man And The Biosphere Programme (MAB), «Севільської стратегії», «Мадридського плану дій». Проаналізовано роль і відповідальність біосферних заповідників у збереженні біорізноманіття, забезпеченні сталого економічного і соціального розвитку, збереженні культурних цінностей та розвитку рекреаційної діяльності як основи збалансованого розвитку Причорноморського регіону.

Ключові слова: біосферний заповідник, сталий розвиток, біорізноманіття, розвитку рекреаційної діяльності, збалансований розвиток.

В статье рассмотрены особенности становления, структура, функционирование, проблемы и задачи сети биосферных резерватов в свете Международной программы ЮНЕСКО «Человек и биосфера», в дальнейшем МАВ (на английском The Man And The Biosphere Programme (MAB), «Севильской стратегии», «Мадридского плана дей-

ствий». Проанализирована роль и ответственность биосферных заповедников в сохранении биоразнообразия, обеспечении устойчивого экономического и социального развития, сохранении культурных ценностей и развития рекреационной деятельности, как основы сбалансированного развития Причерноморского региона.

Ключевые слова: биосферный заповедник, устойчивое развитие, биоразнообразие, развитие рекреационной деятельности, сбалансированное развитие.

The article considers the peculiarities of the structure, functioning, problems and tasks of biosphere reserves in light of the International program UNESCO «Man and Biosphere», hereinafter MAB (The Man And The Biosphere Programme (MAB), «The Seville Strategy», «The Madrid Plan of Action». Analyzed the role and responsibility of biosphere reserves in the conservation of biodiversity, sustainable economic and social development, preservation of cultural values and recreational activities as the basis for sustainable development Black Sea region.

Key words: Biosphere Reserve, sustainable development, biodiversity, development of recreational activities, sustainable development.

УДК 378.094

Чичкалюк Т.О.

к.е.н., доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморський національний
університет імені Петра Могили

Постановка проблеми. У наш час ми все частіше отримуємо підтвердження того, що наймовірно важко узгодити інтереси і прагнення законодавчих положень як національних, так і міжнародних, окремих індивідів, різних соціальних груп у питанні щодо збереження природи.

В.І. Вернадський, називаючи ту частину планети, де є присутність життя і діяльності людини – ноосферою (сферою розуму) напевно не усвідомлював, що саме ця частина планети Земля може так скоро перетворитися в техносферу – у сферу, що загрожує життю самої людини. Люди знову стали перед глухим кутом, де необхідним є «пошук нових ідеалів та цінностей, надій і вірувань, поглядів на сенс і мету життя, які визначають діяльність індивіда або національного суб'єкта й органічно входять до його вчинків і норм мислення» [1], здатного забезпечити гармонізацію відносин суспільства і природи як умову нової моделі розвитку цивілізації в цілому і певного регіону, зокрема.

Одним з основних механізмів узгодження інтересів природи, збереження її цінності та суспільства, що пройшло перевірку часом, є процеси регулювання і управління. Причому дійсно корисними

є такі, що вибудовані з врахуванням глобальних та загальнодержавних інтересів підсистем нижнього рівня, з «підвищенням ролі та відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоуправління за вирішення покладених на них повноважень і завдань» [2].

Цей феномен здатний запобігти виникненню суперечностей, своєчасному їх усуненню з метою зняття напруженостей, подолання кризових явищ в усіх ланках суспільної життєдіяльності, натомість забезпечувати підвищення інвестиційної привабливості територій, ефективного функціонування соціально-економічної та екологічної систем. Тобто йти шляхом створення сталого, стійкого, збалансованого розвитку своїх територій як частин однієї державної і планетарної системи. Пріоритетними напрямками розв'язання цих завдань є вдосконалення регулювання і управління у сфері розвитку природно-заповідного фонду як умови глобальної стабільності біосфери, збереження біорізноманіття, переміщення акцентів від економіки в цілому до людини і природи. Саме для гармонізації відносин суспільства і природи в світі мобілізувався науковий, технологічний, громадський

потенціал, для втілення загальнолюдської ідеї було створено як один з механізмів впливу Всесвітню мережу біосферних резерватів. Ця мережа є міждисциплінарною лабораторією, покликаною поліпшити базу даних та знань щодо впливів на планетарні насамперед кліматичні зміни.

На нашу думку, однією з головних умов виконання регулювання і управління фундаментальних, уставних завдань, які поставлені перед кожним біосферним заповідником окремо та глобальною мережею біосферних резерватів у цілому, є відповідальне усвідомлення кожним національним галузевим менеджментом їх глобального значення і реалізація покладених на них функцій насамперед через оптимізацію регулювання і управління територіальної організація на кожній конкретній локації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Цим питанням були присвячені праці багатьох вчених, зокрема: І.П. Герасимова, В.Г. Аверіна, В.П. Алексєєва, В.В. Криницького, Ю.Г. Пузаченко, Ф.Д. Гамора, В.В. Горлачук, Г.В. Парчука, А.А. Браунера, М.К. Удварді, Дж.А. Магмагона, Дж.Ф. Франкліна та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є особливості становлення, структура, функціонування, проблеми і завдання мережі біосферних резерватів у світлі Міжнародних програм ЮНЕСКО.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Нами розглянуто основні етапи створення і уставні положення глобальної мережі, виходячи з розуміння необхідності відповідальної відповідності, і ще й тому, що біосферні заповідники (резервати) щодо до програмних документів ЮНЕСКО (Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури) можуть відігравати чималу роль у реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», яка затверджена Указом Президента України 12 січня 2015 року [3].

Сталий, збалансований розвиток територій, реалізація стратегії його втілення передбачає вирішення насамперед екологічних проблем – єднання природи і людини. Найголовніші виклики прийняті світом, вони отримали статус «глобальні». Серед таких проблема збереження біорізноманіття. Державою Україна ця проблема визнана глобальною у ратифікованих міжнародних документах: Конвенції про біорізноманіття, (The Convention on Biological Diversity, 1992) [1]; Конвенції про міжнародну торгівлю видами дикої фауни та флори, які знаходяться під загрозою знищення (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora – CITES, 1973) [2]; Конвенції зі збереження мігруючих видів диких тварин (Боннська конвенція) (Convention on the Conservation of Migratory Species of Wild Animals – Bonn Convention, 1979) [3]; Конвенції

про водно-болотні угіддя, які мають міжнародне значення, головним чином в якості помешкання водоплаваючих птахів (Рамсарська конвенція) (Convention on Wetlands of International Importance as Wildlife Habitats – Ramsar, 1971) [4]; Конвенції про охорону дикої фауни та флори та природних середовищ мешкання у Європі (Бернська конвенція) (Convention on the Conservation of European Wildlife and Natural Habitats – The Bern Convention, 1979) [5]; Конвенції про охорону всесвітньої культурної та природної спадщини (World Heritage Convention, 1972) [6]; Пан-Європейської стратегії збереження біологічного та ландшафтного різноманіття (Pan-European Biological and Landscape Diversity Strategy, 1995) [7].

У нашій державі напрацьовано законодавче підґрунтя збереження біорізноманіття у вигляді наступних документів: Законів України «Про природно-заповідний фонд України» від 16.06.1992 р. № 2456-XII [8]; «Про рослинний світ» від 09.04.1999 р. № 591 – XIV [9]; «Про тваринний світ» від 13.12.2001г. № 2894-III [10]; «Про формування національної екологічної мережі на 2000-2015 рр» від 21.09.2000 N 1989-III [11]; «Про екологічну мережу України» від 24.06.2004 № 1864-IV [12], Указів Президента «Про біосферні заповідники в Україні» від 26.11.1993р. № 563/93 [13]; «Про Створення заказників загальнодержавного значення» від 10.12.1994 р. № 750/94 [14], постанов КМУ «Про Концепцію збереження біологічного різноманіття в Україні» від 12.05.1997 р. № 439 [15]; «Про порядок ведення державного кадастру тваринного світу» від 15.11.1994 р № 772 [16]; «Про заходи щодо охорони водно-болотних угідь міжнародного значення» від 23.11.1995 р. № 935 [17].

Складність реалізації стратегії збереження біорізноманіття не вичерпується законодавчими актами, вона потребує наукового обґрунтування та конкретних технічних рішень. Виходячи з того, що біорізноманіття є явищем територіальним і не може існувати поза екосистемою, ще В.В. Докучаєвим була сформульована необхідність формування територіальних систем, що потребують особливої охорони (природно-заповідного фонду). Основні положення класичної теорії заповідної справи сформулювали І.П. Бородин, В.Н. Сукачов, Е.М. Лавренко, І.Г. Підопличко, В.І. Талієв, Г.А. Кожевников, В.В. Станчинський, Н.В. Шарлемань, В.Г. Аверин, Н.Ф. Реймерс.

Сучасна практика організації землекористування ПЗФ свідчить про те, що ефективне функціонування екосистем потребує створення більш потужних систем екологічної мережі, які б забезпечували міграції, розселення, обмін генетичним матеріалом дикої біоти. Правові, організаційні, біологічні проблеми екомережі України в цілому вирішені на теоретичному рівні. Розробка механізмів реалізації програм, виділення земель, які зазви-

чай потрапили до приватної власності, визначення просторового положення елементів екомережі, рівнів організації цілісної системи утворює другий блок задач формування систем збереження.

За сторічний період формування територіальних природоохоронних систем змінювалися умови та пріоритети їх функціонування, виникла потреба удосконалення традиційних форм і пошуку нових. Перспективною в світі визнана система Біосферних заповідників.

У листопаді 1971 р. під егідою ЮНЕСКО відбулося Перше засідання Міжнародного Координаційного Комітету. Це є офіційною датою заснування Програма «Людина і біосфера» МАБ («The Man And The Biosphere» (MAB) Programme), де розглядається 14 дослідницьких програм. Метою Програми стало узагальнення і продовження розвитку наукових досліджень, покликаних поліпшити взаємодію людини з її природним оточенням, сприяння раціональному управлінню природними ресурсами і забезпеченню їх збереження, формування кваліфікованих кадрів у цій галузі та розповсюдження отриманих знань [4]. У рамках цих проектів нині розробляються біля 1000 «польових проектів». Для нас цінним є той факт, що базою для своєї роботи програма використовує Всесвітню мережу біосферних резерватів. Україна з 12 травня 1954 року є членом ЮНЕСКО. Це членство стратегічно орієнтоване на сприяння розширенню міжнародного співробітництва наукових, освітніх і культурних інституцій шляхом забезпечення їх участі у програмній діяльності Організації. Координацію співпраці національних інституцій з ЮНЕСКО покладено на Національну комісію України у справах ЮНЕСКО – міжвідомчий орган при МЗС України – створений Указом Президента України № 212/96 від 26 березня 1996 р. З грудня 1962 року в Парижі функціонує Постійне представництво України при ЮНЕСКО. У період з 1989 по 2011 роки, на кожній сесії Асамблеї держав-членів МОК (проводиться кожні два роки) Україна обиралася та була представлена у керівному органі Комісії – Виконавчій раді МОК, що свідчить про високий рівень океанографії в Україні. Останній раз до цього органу Україну було обрано на наступні два роки під час 28-ї сесії Асамблеї МОК (24 червня 2015 р.).

Засідання МКР проходять раз на два роки в штаб-квартирі ЮНЕСКО в Парижі. Кожен представник має право одного голосу, проте він може надіслати для участі в сесії будь-яку кількість експертів. Крім того, в засіданнях можуть брати участь члени ЮНЕСКО, які не входять до ради, а також представники цілого ряду міжнародних організацій під егідою ООН і ЮНЕСКО [6]. У перервах між засіданнями ради програма управляється спеціальним бюро, до складу якого номінуються представники всіх геополітичних регіонів ЮНЕСКО [5].

Саме діяльність біосферних заповідників як модельної території для сталого розвитку важлива для впровадження європейських стандартів життя та для розвитку економіки екологічно невиснажливими способами. Окрім того, біосферні заповідники як міжнародно-визнані інституції підсилюють бренд-меседж України, як країни привабливої для туризму та країни з визначними природними, культурними та історичними цінностями. Вдосконалення діяльності установ важливо також і для популяризації України у світі, формування її позитивного іміджу та для забезпечення присутності у міжнародному академічному середовищі.

Визначимося з самим поняттям «Біосферний заповідник». Відповідно до Закону України «Про природно-заповідний фонд України» біосферний заповідник є однією з категорій природно-заповідного фонду – системи територій та об'єктів спеціальної охорони, хоча його зонування і функції в цілому відповідають категорії «біосферний резерват» [4]. За Статутними рамками Всесвітньої мережі біосферних резерватів поняття дещо відрізняється від української природоохоронної категорії «біосферних заповідників» і не лише за назвою. За прийнятою світом Концепцією «біосферний резерват» загалом не є природоохоронною категорією. Починаючи з 1994 р. Міжнародний союз охорони природи (МСОП) уже не включає їх у класифікацію категорій природоохоронних територій. Для управління біосферними резерватами створюються за участі зацікавлених сторін їх консультативні (координаційні) ради та розробляються і реалізуються плани управління (менеджмент-плани).

На цей час за даними офіційного представництва України в ЮНЕСКО Всесвітня мережа доброю волею національних спільнот налічує 669 біосферних резерват у 120 країнах світу. На разі держава Україна представлена у складі Всесвітньої мережі біосферних резерватів, це безумовно є досягненням, шансом і відповідальністю [5].

До Всесвітньої мережі біосферних резерватів від України включені біосферні заповідники Чорноморський, «Асканія-Нова», Карпатський та Дунайський (останній у складі українсько-румунського біосферного резервату «Дельта Дунаю») та біосферні резервати: українсько-польсько-словацький «Східні Карпати», Деснянський, «Розточчя» та Шацький (окремо і в складі українсько-білорусько-польського резервату «Західне Полісся») (Дідух, Парчук, 2014). Більшість з них вносять свій посильний вклад у впровадження в Україні стратегії сталого розвитку, служать інструментами запровадження принципів «зеленої економіки», надання екосистемних послуг, раціонального природокористування, мінімізації кліматичних змін тощо.

Для нашого Причорноморського регіону особливо важливе значення має Чорноморський біо-

сферний заповідник, який цього року відзначає своє 90 річчя.

Для порівняння в біосферних заповідниках України передбачено створення науково-технічних рад та розроблення проектів організації їх територій, які переважно націлені на природоохоронну та науково-дослідну роботу.

Висновки з проведеного дослідження.

В Україні зараз через недосконалість законодавства та невідповідність його положень базовим нормативно-правовим актам ЮНЕСКО, є достатньо проблематичними функціонування біосферних заповідників. Це насамперед і стосується біосферних резерватів, що створені в Причорноморському регіоні України на базі територій та об'єктів природно-заповідного фонду із включенням до їх складу населених пунктів, сільськогосподарських, лісгосподарських та інших не заповідних територій.

Міжнародна програма ЮНЕСКО «Людина і біосфера» (МАБ) має за мету дати відповідь на такі виклики сьогодення, як урбанізація, кліматичні зміни, швидке зменшення біорізноманіття та впливи цих процесів на екосистему і суспільне життя.

Головним у роботі державного галузевого менеджменту України, на нашу думку, має стати забезпечення належного функціонування вже наявних біосферних резерватів ЮНЕСКО у повній відповідності букві Програми МАБ з урахуванням національної і регіональної специфіки та розширення національної мережі завдяки створенню нових.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кремень В.Г. Філософія управління: підручник / В.Г. Кремень, С.М. Пазиніч, О.С. Пономарьов. – К.: Знання України, 2007. – 360 с.
2. Сорока М.П. Державне стратегічне планування розвитку регіонів України: теорія, методологія, практика: монографія / М.П. Сорока. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 519 с.
3. Електронне джерело: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
4. Що таке програма ЮНЕСКО «Людина та біосфера». – К.: Наук. думка, 1984. – 32 с.

5. International Co-ordinating Council of the Man and the Biosphere (MAB) Programme (англійською). ЮНЕСКО. Архів оригіналу за 2012-04-22.

6. Електронне джерело: zapovidnyk.org/2015/02/blog-post_10.html

7. Електронне джерело: <http://unesco.mfa.gov.ua/ua/ukraine-unesco/cooperation>

8. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» від 16.06.1992 р. № 2456-XII // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. – 1997. – Т. 1. – С. 97-112.

9. Закон України «Про рослинний світ» від 09.04.1999 р. № 591-XIV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1999. – № 22-23. – Ст. 198.

10. Закон України «Про тваринний світ» від 13.12.2001 г. № 2894-III // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – № 14. – Ст. 97.

11. Закон України «Про формування національної екологічної мережі на 2000-2015 рр.» від 21.09.2000 № 1989-III // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 47. – Ст.405.

12. Закон України 1864-IV «Про екологічну мережу України» // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – С. 1841-1848.

13. Указ Президента України «Про біосферні заповідники в Україні» від 26.11.1993 р. № 563/93 // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. – 1996. – Т. 2. – С. 7.

14. Указ Президента України «Про Створення заказників загальнодержавного значення» від 10.12.1994 р. № 750/94 // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. – 1996. – Т. 2. – С. 11-17.

15. Постанова КМ України «Про Концепцію збереження біологічного різноманіття в Україні» від 12.05.1997 р. № 439 // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. – 1998. – Т. 4. – С. 163-165.

16. Постанова КМ України «Про порядок ведення державного кадастру тваринного світу» від 15.11.1994 р. № 772 // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. – 1996. – Т. 2. – С. 117-118.

17. Постанова КМ України «Про заходи щодо охорони водно-болотних угідь міжнародного значення» від 23.11.1995 р. № 935 // Збірник законодавчих актів України про охорону навколишнього природного середовища. – 1996. – Т. 2. – С. 214-215.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТОМ BASES FORMING THE MODEL OF BUDGET MANAGEMENT

У статті розглядаються наукові підходи до формування моделі управління бюджетами. Проаналізовано сутність таких понять, як бюджетний менеджмент та система управління бюджетом, які є ключовими при розумінні підвалин функціонування такої моделі. Проаналізовано принципи управління бюджетами та визначено, що ключовим принципом формування вітчизняної моделі управління бюджетом повинен бути принцип відповідальності, а сама модель управління бюджетами повинна орієнтуватися на результат.

Ключові слова: бюджетний менеджмент, система управління бюджетом, модель управління бюджетом, бюджетні ресурси, принципи управління бюджетними ресурсами.

В статье рассматриваются научные подходы к формированию модели управления бюджетами. Проанализированы сущность таких понятий как бюджетный менеджмент и система управления бюджетом, которые являются ключевыми при понимании основ функционирования такой модели. Проанализированы принципы управления бюджетами и опреде-

лено, что ключевым принципом формирования отечественной модели управления бюджетом должен быть принцип ответственности, а сама модель управления бюджетами должна ориентироваться на результат.

Ключевые слова: бюджетный менеджмент, система управления бюджетом, модель управления бюджетом, бюджетные ресурсы, принципы управления бюджетными ресурсами.

The article deals with scientific approaches to the formation of a model of budget management. The essence of such concepts as budget management and budget management system are analyzed, which are key in understanding the foundations of functioning of such a model. The principles of budget management are analyzed and it is determined that the main principle of forming the national budget management model should be the principle of responsibility, and the budget management model itself should focus on the result.

Key words: budget management, budget management system, budget management model, budget resources, principles of budget resources management.

УДК 336.14:005

Винниченко Н.В.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування
Навчально науковий інститут
бізнес-технологій
«Українська академія
банківської справи»

Постановка проблеми. За сучасних умов невід'ємною частиною процесу становлення держави, її ринкової економіки, відкритого суспільства і в цілому стратегії управління фінансами виступає формування ефективної моделі управління бюджетом. Концентрація значних грошових накопичень у бюджеті сприяє формуванню єдиної фінансово-бюджетної політики органів влади і управління, забезпечує можливість фінансування найважливіших суспільних потреб. Дефіцит бюджетів різних рівнів створює передумови для пошуку нових більш ефективних шляхів управління бюджетними ресурсами та розробки комплексних підходів до побудови власної моделі управління бюджетом. На цьому етапі і починають виникати дискусійні питання щодо окремих ключових теоретичних та практичних засад формування такої моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З моменту отримання Україною статусу незалежної держави почалося формування її бюджетного устрою, бюджетної системи, бюджетної політики та розбудова бюджетного процесу тобто власної бюджетної моделі. Проте, неефективне функціонування цих складових створило передумови до необхідності здійснення їх аналізу в економічній літературі та необхідності підвищення ефективності управління бюджетними ресурсами. За

роки існування України як незалежної держави бюджетна тематика завжди була в центрі уваги таких вітчизняних науковців як В. Г. Баранова, А. В. Головач, Н. А. Головач, О. Ю. Дубовик, В. Б. Захожай, Л. В. Лазоренко, С. І. Лучковська, Н. А. Малиш, В. М. Опарін, А. Т. Опря, В. М. Федосов, В. П. Хомутенко, Н. Д. Чала, С. І. Юрій та багатьох інших.

Питання управління бюджетними ресурсами виступили в якості об'єкта дослідження у таких науковців, як: Є. О. Балацький, М. А. Деркач, О. П. Добровольська, М. А. Зварич, Л. Є. Клець, С. Ю. Колодій, Т. Л. Миронова, П. Я. Могиляк, Л. В. Панкевич, А. Ф. Процай, С. М. Фролов, Б. І. Хомічак та ін.

Міжнародний досвід формування моделі управління бюджетними ресурсами знайшов відображення в роботах М. Bouvier, E. Ruśkowski, U. Zawadzka-Pań, Smith W. Robert, T. Lubińska та ін.

Останнім часом процеси децентралізації в країні зумовили необхідність створення нової ефективної моделі управління бюджетними ресурсами, яка має функціонувати за умови перерозподілу як повноважень, так і самих ресурсів. За таких умов виникає необхідність створення комплексного підходу формування такої моделі, що в свою чергу потребує всебічного аналізу як теоретичних так і практичних положень управління бюджетами,

а також міжнародного досвіду щодо створення моделі управління бюджетами.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних засад щодо уточнення сутності базових дефініцій та ключових елементів формування моделі управління бюджетом в Україні та аналіз впливу окремих чинників на якість її формування.

Виклад основного матеріалу. Питання формування ефективної моделі управління бюджетами неодноразово піднімалися в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями. Проте, аналіз вітчизняних досліджень свідчить про необхідність уточнення окремих теоретичних аспектів пов'язаних з розробкою подальших положень щодо формування вітчизняної моделі управління бюджетом.

Зокрема, у багатьох вітчизняних дослідженнях практично не робиться розмежування між поняттями «бюджетний менеджмент» і «управління бюджетом». Наслідком цього є неоднозначність розуміння даних дефініцій і виникнення труднощів з їх практичним застосуванням. Визначення сутності поняття «бюджетний менеджмент» у вітчизняній практиці розмежувало погляди науковців за двома напрямками. Наприклад, Л. Є. Клець [1] розглядає цю категорію, як сукупність заходів, форм і методів діяльності органів державного управління щодо формування, розподілення, витрачання бюджетних коштів із застосуванням контрольних дій на всіх стадіях бюджетного процесу. Проте, аналіз існуючих досліджень дозволяє висловити думку, що бюджетний менеджмент не обмежується діяльністю виключно державних органів влади.

У свою чергу Л. В. Панкевич, М. А. Зварич, П. Я. Могіляк та Б. І. Хомічак [2] розглядають бюджетний менеджмент, як сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, спрямованих на керівництво бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків. Також зазначено, що бюджетний менеджмент повинен дати відповідь на питання: як ефективно керувати цим рухом і відносинами. З погляду даних науковців, бюджетний менеджмент є одним із напрямів фінансового менеджменту з чим ми повною мірою погоджуємося. Схожим є підхід Т. Л. Миронова, О. П. Добровольська, А. Ф. Процай, С. Ю. Колодій [3], які розглядають це поняття, як сукупність взаємозалежних дій, прийомів і методів, які спрямовані на управління бюджетними ресурсами й відносинами, що виникають у процесі руху бюджетних потоків.

Аналіз існуючих підходів до визначення сутності поняття «бюджетний менеджмент» дозволяє дійти висновку, що це сукупність заходів, форм, методів та взаємопов'язаних дій з боку державних органів влади та розпорядників бюджетними

коштами направлених на прийняття виважених управлінських рішень щодо акумулювання, розподілу використання бюджетних ресурсів, що виникають у процесі руху бюджетних коштів.

Аналіз зарубіжного досвіду визначення сутності поняття «бюджетний менеджмент» та наявність вітчизняних досліджень за цим напрямом свідчать, про необхідність ідентифікації поняття «система управління бюджетом», яке може бути представлено наступним чином. Система управління бюджетом – це комплексна система фінансових відносин, яка забезпечує цілеспрямований вплив органів бюджетного регулювання на бюджетні відносини з приводу формування та використання за допомогою бюджетного механізму бюджетних ресурсів та забезпечує досягнення цілей бюджетної політики держави шляхом прийняття виважених управлінських рішень. Ідентифікація такого поняття створює передумови до розуміння теоретичних і практичних засад реформування вітчизняної моделі управління бюджетами. Таке реформування має здійснюватися і враховуючи той факт, що у вітчизняних виданнях неодноразово піднімалося питання функціонування у вітчизняній практиці так званої «гібридної моделі управління бюджетами», сутність якої зводиться до ручного управління бюджетом. Для визначення ключових засад реформування вітчизняної моделі управління бюджетом існує необхідність розгляду наукових підходів щодо формування моделі управління бюджетом.

Зрозуміло, що ґрунтуючись на сформованому досвіді управління фінансовою системою, кожна країна формує свою власну систему управління бюджетом. Сформовану сукупність систем управління бюджетом умовно можна розділити на:

- модель, орієнтовану на результат (кошторисне фінансування);
- модель, орієнтовану на витрати.

У таблиці 1 наведено основні характерні риси притаманні даним моделям.

Таким чином, можемо зазначити, що застосування моделі управління бюджетом, орієнтованої на результат, передбачає контроль і управління бюджетними коштами при встановленні верхніх меж бюджетних асигнувань. Розпорядникам бюджетних коштів доносяться кількісні і якісні завдання, на основі яких встановлюються ліміти бюджетних асигнувань. У межах встановлених лімітів розпорядники бюджетних коштів здатні оптимізувати власну діяльність, переорієнтувавши певний обсяг зекономлених коштів на покриття власних потреб. На основі чого нівелюється розбіжність інтересів розпорядників бюджетних коштів на різних рівнях.

Реформування процесу управління бюджетом сьогодні проводиться не тільки в Україні, а і постійно здійснюється в багатьох інших країнах

з метою досягнення стабільності фінансової системи, підвищення ефективності використання бюджетних коштів та поглиблення відповідальності виконавчої влади щодо результатів використання коштів акумульованих за рахунок сплачених населенням податків та зборів. Міжнародні організації, на чолі з МВФ, Світовим банком та ОЕСР щороку проводять дослідження у сфері розробки нових інструментів управління бюджетом. Світовим банком було виділено перелік найбільш ефективних принципів управління суспільними фінансами в цілому та бюджетом, зокрема [5]:

- принцип повноти охоплення – до бюджету повинні акумулюватися всі фінансові операції державних органів, що включають перелік витрат і доходів, та повинні формуватися з урахуванням всієї необхідної фінансової інформації і відповідно до різних напрямів бюджетної політики країни;

- принцип прогнозованості – бюджетні установи повинні бути впевнені в отриманні необхідних обсягів бюджетних асигнувань у коротко- та середньостроковому періоді, з метою ефективного планування своєї діяльності на майбутні періоди;

- принцип конкурентності – жоден з розпорядників бюджетних коштів не може в автоматичному порядку претендувати на кошти за окремою статтею бюджету, тому необхідно регулярно проводити аналіз і оцінку ефективного використання бюджетних асигнувань з метою виконання поставлених бюджетних завдань та оптимізації напрямів фінансової діяльності бюджетних установ;

- принцип прозорості – інформація, яка є необхідною для обґрунтованого прийняття рішень щодо

складання, виконання та контролю за бюджетними коштами, має бути своєчасною, регулярною і має бути представлена у доступному форматі. Окрім того, бюджетна інформація має бути чітко сформульованою, вичерпною та достовірною;

- принцип періодичності – бюджет має бути сформований за конкретний визначений період часу (зазвичай 1-3 роки). Бюджетний період повинен бути чітким та виконуватись за регламентованим, заздалегідь узгодженим та оприлюдненим графіком.

З метою розбудови ефективної моделі управління бюджетами в Україні такі принципи повинні бути невід’ємною основою цієї моделі, а отже, відповідати міжнародним критеріям системи управління бюджетом. Окрім того з метою формування власної моделі управління бюджетом в Україні виникає потреба конкретизації центрів відповідальності на всіх рівнях бюджетного управління, що в умовах децентралізації набуває особливого значення і може бути покладено в основу вітчизняної моделі як один із принципів її функціонування.

Як свідчить досвід функціонування моделей управління бюджетами в інших країнах, кожна країна використовує власний інструментарій у процесі управління бюджетами. У більшості європейських країн такий інструментарій орієнтовано на охарактеризовані вище принципи управління бюджетами. У вітчизняній практиці їх застосування супроводжується рядом труднощів. Так, зокрема, неодноразово спостерігається порушення строків прийняття бюджетів усіх рівнів, що невілює, як мінімум, два із зазначених принципів управління

Таблиця 1

Характерні риси моделей управління бюджетом [4]

Критерії оцінки	Модель	
	Модель, орієнтована на результат	Модель, орієнтована на витрати
Основний об’єкт управління в системі управління бюджетом	Об’єктом управління є виділені бюджетні асигнування, що формуються на основі бюджетних лімітів.	Об’єктом управління є цілі і завдання, які формуються розпорядниками бюджетних коштів відповідно до сформованої бюджетної програми.
Розрахунок необхідного обсягу бюджетних асигнувань	Основними джерелами інформації для розрахунку необхідного обсягу бюджетних асигнувань є: – розроблений проект кошторису доходів і видатків відповідно до бюджетної програми; – звіт щодо обсягу видатків бюджету за минулий період; – розрахунок прогнозного рівня інфляції.	Обсяг бюджетних асигнувань розраховується на основі результатів, які були поставлені перед бюджетною системою виходячи з потреб розпорядників бюджетних коштів.
Оцінка ефективності використання бюджетних коштів	Проводиться аналіз відповідності виділених бюджетних асигнувань та прогнозних обсягів доходів і витрат.	Оцінка ефективності використання бюджетних коштів здійснюється відповідно до планових показників наступного бюджетного періоду.
Об’єкт фінансового контролю	Об’єктом фінансового контролю є аналіз відповідності прогнозного кошторису доходів і видатків до показників його виконання з метою виявлення фактів нецільового використання бюджетних коштів.	Об’єктом фінансового контролю є дослідження результатів використання розпорядниками бюджетних виділених бюджетних асигнувань та досягнення кількісних і якісних завдань, які були поставлені на початку бюджетного періоду.

бюджетами. Окрім того кожне прийняття Закону України «Про державний бюджет» тягне за собою вагомі зміни у податковому законодавстві, що, як мінімум, не дозволяє застосовувати стратегічні підходи у плануванні бюджетів усіх рівнів та порушує принцип прогнозованості. Порушує цей принцип також і розмитість напрямів бюджетної політики держави. За таких умов прогнозування на 2 роки вперед після бюджетного року набуває певної формальності. Саме тому при виборі моделі управління бюджетами потрібно робити акцент на засадах моделі, яка орієнтована на результат. Використання такої моделі має базуватися не тільки на поточних результатах, а і враховувати стратегічні пріоритети.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, формування ефективної моделі управління бюджетом в Україні, сьогодні є найголовнішим завданням, яке постає перед науковцями (теоретиками та практиками). В основі цього завдання міститься визначення основних засад функціонування бюджетної системи України, з обов'язковою розробкою орієнтирів та напрямів її подальшого розвитку. Адже побудова стабільної та ефективно функціонуючої моделі управління бюджетом не можлива без теоретичного та практичного під-

ґрунття. Теоретичне підґрунття формує базові підвалини для застосування на практиці інструментів системи бюджетного управління. Дотримання принципів управління бюджетами дозволяє забезпечити розуміння сутності механізмів, покладених в його основу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клець Л. Є. Бюджетний менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 640 с.
2. Бюджетний менеджмент: Навч. посіб. / Л. В. Панкевич, М. А. Зварич, П. Я. Могиляк, Б. І. Хомічак. – К.: Знання, 2006. – 293 с.
3. Миронова Т. Л. Управління розвитком регіону / Т. Л. Миронова, О. П. Добровольська, А. Ф. Процай, С. Ю. Колодій // Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
4. Земитан Г. Методы составления бюджетов / Земитан Г. // Финансистъ. – 2008. – № 7 (февраль). – С. 41.
5. Иванова Е. С. Принципы и средства повышения результативности бюджетных расходов в современной модели управления общественными финансам / Е. С. Иванова // Финансы и кредит. – 2010. – № 5. – С. 12-15.

ІНСТИТУТ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

TAX ADMINISTRATION INSTITUTE: ESTIMATION OF EFFICIENCY IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Здійснено окреслення сутності інституту податкового адміністрування, та проаналізовано основні елементи його реалізації в Україні. Запропоновано напрями вдосконалення процедур податкового адміністрування з врахуванням передумов суспільного розвитку держави.

Ключові слова: оподаткування, інститут податкового адміністрування, податковий контроль.

Осуществлено определение сущности института налогового администрирования, и проанализированы основные элементы его реализации в Украине. Предложены направления совершенствования

процедур налогового администрирования с учетом предпосылок общественного развития государства.

Ключевые слова: налогообложение, институт налогового администрирования, налоговый контроль.

The article is devoted to the essence of the Institute of Tax Administration and analyzes the main elements of its implementation in Ukraine. The directions of perfection of tax administration procedures taking into account the preconditions of public development of the state are proposed.

Key words: taxation, institute of tax administration, tax control.

УДК 336.225

Сидорович О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Забезпечення ефективності процесу податкового адміністрування належить до числа важливих пріоритетів реалізації податкової політики держави. Проблема податкового адміністрування є однією з найактуальніших не тільки у сфері оподаткування, управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, але є важливим індикатором рівня соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «податкове адміністрування» широко використовується в практичній діяльності органів ДФС України, в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: В. Андрущенко, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, В. Мельника, К. Проскури, М. Чорного та ін. Однак, аналіз особливостей його застосування засвідчує відсутність чіткого пояснення суті даного терміна та варіативність тлумачень на зразок таких теоретичних конструктів, як «податкове адміністрування» чи «адміністрування податків і податкових платежів», при цьому ми погоджуємося з низкою науковців, які стверджують, що найширшим поняттям є фіскальне адміністрування, яке охоплює податкове адміністрування, а також адміністрування неподаткових платежів, бюджетних витрат та державного боргу [1, с. 16].

Постановка завдання. Безумовно, питанням ефективності реалізації податкового адміністрування загалом та адміністрування податків і зборів, зокрема, приділяється належна увага у вітчизняних теоретичних і прикладних дослідженнях з податкової тематики. Однак, не достатньо дослідженими є питання аналізу податкового адміністрування в інституціональному ракурсі з акцентами на оптимальності побудови норм оподаткування, механізмів підтримки їх реалізації, пошуку проявів повної чи часткової протидії податковим нормам,

а також дієвості використання превентивних заходів впливу на підвищення рівня законслухняності платників податків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні цивілізаційні, суспільні, соціально-економічні трансформації, які охопили абсолютно всі складові сфери державотворення, в тому числі торкнулися і сфери фіскалу, сприяли розширенню і ускладненню податкових правовідносин, що обумовило пошук новітнього методологічного інструментарію їх дослідження. В системі методів наукового пошуку одним з найбільш онтологічно результативних є інституціональний підхід, що здатен охопити всю складність економічних, суспільних та культурних виявів розвитку суспільства.

В інституціоналізмі розрізняють декілька варіантів трактування інституту, однак серед них найбільш поширеними є: моно (або індивідуалістичний) підхід, згідно з яким інститут – це норма; та бінарний підхід, що трактує інститут, як «норма плюс механізм», що контролює та підтримує її виконання [2, с. 17]. При цьому «співвідношення між податком і оподаткуванням являє собою співвідношення норми і механізму її підтримки», зумовлюючи у фахових джерелах два підходи: «бінарний», що включає представлення «норма+механізм» та «моно-», який втілюється в одній нормі [3, с. 43-46]. Ми погоджуємося з означеними поглядами, оскільки оподаткування як механізм, що забезпечує реалізацію і стійкість норми хоч і виходить за дефініційні межі «податку», однак, є складовими одного інституту, який на рівних умовах можна називати інститутом податку чи інститутом оподаткування [4, с. 64-70]. Крім того, інститут оподаткування є кумулятивним поняттям, що включає в себе спектр модальних його різновидів на кшталт інституту податку, податкового контролю, податкового адміністрування тощо.

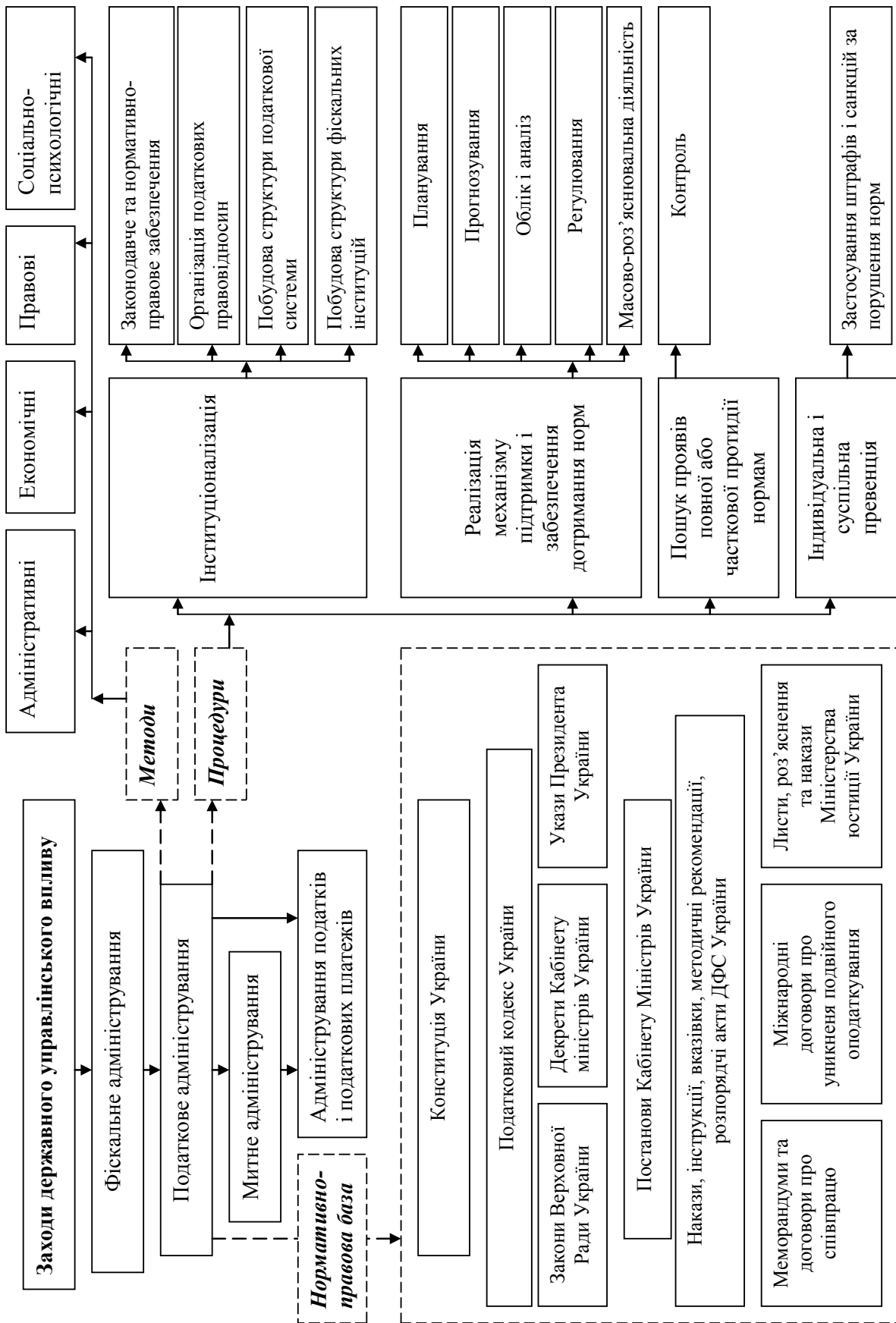


Рис. 1. Структурно-логічна схема реалізації методів і процедур податкового адміністрування

Джерело: складено автором

Функціонування інституту оподаткування охоплює такі етапи розвитку, як: інституціоналізація, реалізація механізму підтримки і забезпечення дотримання норм, пошук проявів повної або часткової протидії нормам, а також індивідуальну і суспільну превенцію податкових норм. Таким чином, дискусійність термінологічної ідентифікації понять «податкове адміністрування» та «адміністрування податків і податкових платежів», що відрізняються між собою сутнісними характеристиками і змістовним наповненням, за умови використання інституціонального підходу може бути подолана шляхом усвідомлення їх, як втілення механізмів і рівнів реалізації державного управлінського впливу в сфері фіску, див. рис. 1.

У загальному інституціоналізацію податкових відносин в Україні було започатковано з проголошенням незалежності та початком формування інститутів оподаткування, однак, вони отримали новий стимул і імпульс розвитку в результаті прийняття Податкового Кодексу України, який значно змінив структуру, перелік прав і обов'язків як платників податків, так і контролюючих органів у сфері фіску.

У Податковому кодексі відсутнє визначення поняття «адміністрування податків», але застосовується такий термін, як «порядок адміністрування податків і зборів», що включає: податкову звітність; податкові консультації; податковий контроль; облік платників податків; інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності контролюючих органів; визначення суми податкових та /або грошових зобов'язань платника податків, порядок їх сплати та оскарження рішень контролюючих органів; перевірки; погашення податкового боргу платників податків; застосування міжнародних договорів та погашення податкового боргу за запитами компетентних органів іноземних держав; відповідальність; пеня [5]. Крім Податкового кодексу України, законодавче та нормативно-правове забезпечення функціонування інституту податкового адміністрування також включає Конституцію та закони Верховної Ради України, декрети та постанови Кабінету міністрів України, укази Президента України, накази, інструкції, вказівки, методичні рекомендації, розпорядчі акти ДФС України, договори

про уникнення подвійного оподаткування та договори про співпрацю. Процедури інституціоналізації норм також охоплюють законодавче та нормативно-правове забезпечення побудови структури податкової системи та інституцій у сфері оподаткування, реалізації податкових правовідносин між державою і платниками податків.

Аналіз особливостей реалізації податкових правовідносин в Україні засвідчує, що станом на 1.01.2017 року за даними ДФС України на обліку перебувало 3,45 млн платників податків, з яких 1,38 млн – юридичні особи, 2,07 млн – фізичні особи – підприємці, в тому числі 233 тис. платників податку на додану вартість, 3,93 млн – платників єдиного внеску (з яких 1,31 млн – юридичні особи та 2,62 – фізичні особи – підприємці). В ЄДРФО зареєстровано 44,1 млн осіб, з яких 2,6 млн – особи до 16 років та 668,5 тис. – іноземці. Реєстр самозайнятих осіб налічує 1,9 млн фізичних осіб – підприємців [6]. Розгляд динаміки обліку основних груп платників податків впродовж 2009-2016 рр., представленої у таб. 1, дозволяє зробити висновок, що кількість фізичних осіб платників податку зменшувалась у 2009-2012 рр. (на 27% за ці роки), що пояснюється зменшенням частки працездатних громадян та підвищенням тінізації економіки. З 2013 року намітилася позитивна тенденція збільшення кількості фізичних осіб платників податків, яка дещо змінилася у 2015 році, що пов'язано з відсутністю обліку на окупованих територіях. Нестабільну динаміку мав показник зареєстрованих ФОП у 2009-2011 рр., однак, суттєвий приріст – у 4 рази відбувся у 2012 році, що обумовлено введенням у дію ПКУ та оптимізацією спрощеної системи оподаткування.

Таким чином, введення ПКУ сприяло детінізації бізнесу. Подальша динаміка ФОП залежала від економічної ситуації в країні, зокрема: зменшення кількості ФОП у 2014 р. на 558,6 тис. осіб (-20%) пояснюється зниженням ділової активності в економіці та початком військових дій.

Важливою складовою адміністрування податків є контрольньо-перевірочна робота органів Державної фіскальної служби створеної у 2014 році як правонаступниці Міністерства доходів і зборів з трьома блоками завдань – податковим, митним

Таблиця 1

Динаміка обліку платників податків

Показник / рік	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Зареєстровано фізичних осіб платників податків – всього, млн. осіб	45,1	44,6	44,4	32,9	44,2	44,3	41,9	44,1
Кількість зареєстрованих ФОП, тис. осіб	634,5	681,4	620,3	2,6488	2,8586	2,300	2,006	2,07
Динаміка кількості зареєстрованих ФОП, %	90	107	91	427	108	80	87	103,2
Зареєстровано платників ПДВ – всього, тис. осіб.	303,7	284,2	235,8	239,5	292,6	234,1	225,16	233
Динаміка зареєстрованих платників ПДВ, %	90	93	83	102	122	80	96	103,5

Складено на основі даних ДФС України

і блоком податкової міліції. ДФС є центральним органом виконавчої влади, який реалізує державну податкову політику, у сфері державної митної справи, з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску. Її результативність відображають дані таблиці 2.

Здійснювані заходи реформування інституту податкового адміністрування засвідчують настання змін, спрямованих на вдосконалення як функціонування ДФС України, так і зростання надходження податків до бюджету, покращення інформаційної взаємодії з платниками податків. Однак, вагомим індикатором підвищення ефективності здійснюваних трансформаційних перетворень у сфері податкового адміністрування є мінімізація витрат учасників податкових правовідносин у процесі податкових взаємодій та зростання показника окупності мобілізації податків. Слід відзначити, що з 2011 року спостерігається значне зростання коефіцієнту окупності податкових надходжень, що розраховується, як частка податкових надхо-

джен до витрат пов'язаних з їх мобілізацією, при цьому у 2016 році мало місце зростання показника податкових поступлень на 100244,2 млн грн при скороченні фінансування фіскальних органів на 201,7 млн грн, або на 3,25%, див. рис. 2.

У 2015 році спостерігалось значне підвищення як обсягу податкових надходжень, так і коефіцієнту податкової окупності, рівень якого значно зріс у 2015-2016 рр. Це засвідчує значну результативність здійснюваних заходів, що зумовлені прийняттям ПКУ, підвищенням ефективності податкового адміністрування, запровадженням системи заходів з податкового контролю.

Важливе місце в роботі ДФС в контексті податкового адміністрування займає **управління податковим боргом**, обсяг якого впливає на розширення податкових надходжень держави та можливість фінансування програм загальнодержавного значення. Зокрема, станом на 1.01.2017 року податковий борг становив 58,7 млрд грн, що перевищило 11,6% загальних податкових надходжень до бюджету 2016 року та запланованих на цей рік видатків на оборону держави в розмірі 54,8 млрд грн. Основний обсяг податкового боргу переважно формується за рахунок ПДВ, податку

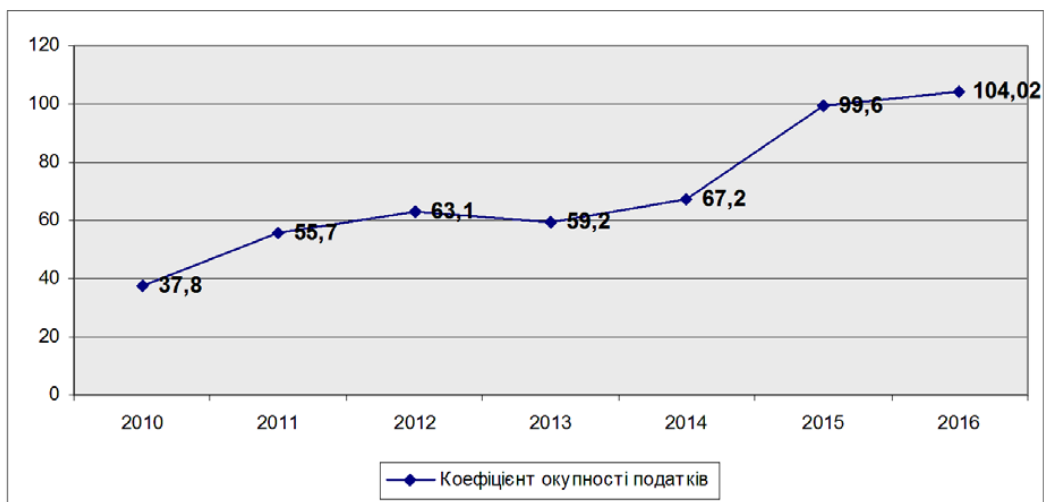


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта податкової окупності, %

Складено на основі даних ДФС України

Таблиця 2

Показники реалізації податкового контролю органами ДФС України

	2014	2015	2016
Планові перевірки	6198	4453	4219
Позапланові перевірки	33129	21217	16119
Зустрічні звірки	65732	50398	22798
Донараховано узгоджених та неузгоджених податкових зобов'язань, млрд. грн	23,2	36,5	28,4
з них			
Донараховано узгоджених податкових зобов'язань, млрд. грн.	8,0	4,6	6,3
Питома вага донарахованих узгоджених податкових зобов'язань, %	34,3	15,6	22,1
Надійшло за актами документальних перевірок, млрд. грн	3,3	2,9	3,201
Питома вага узгоджених сум, що надійшли за результатами документальних перевірок, %	41,4	63,5	51

Складено на основі даних ДФС України

на прибуток підприємств і рентних платежів. У 2016 році питома цих податків у загальних обсягах податкового боргу становила 88%, див. рис. 3.

Аналіз структури податкового боргу за податками, зборами, платежами до державного бюджету протягом 2013-2016 років демонструє переважання боргу з ПДВ, максимальний рівень якого спостерігався у 2013 році (62,6%), та в подальшому характеризувався спадною динамікою до 42% у 2016, таким чином абсолютне зростання податкового боргу з цього податку у 2013-2016 рр. становило 2,5 рази.

Важливою умовою ефективності діяльності органів доходів і зборів з мінімізації рівня податкового боргу в державі є визначення його рівня та структури. Однак, на сьогоднішній день обрахунок податкового боргу органами ДФС України зумовлюється тим, що: 1) охоплює суми заборгованості платників податків як за податковими, так і неподатковими платежами, 2) ґрунтується на даних про податкову заборгованість платників податків за грошовими зобов'язаннями, самостійно визначеними платниками податків та визначеними за результатами контрольної роботи, не охоплює дані про податковий борг платників податків, які перебувають у процедурах банкрутства або щодо яких судом прийнято рішення (постанову) про зупинення провадження у справі. Крім того, не враховуються обсяги щорічно новоствореного податкового боргу в визначенні ключового індикатора «Динаміка податкового боргу» в переліку ключових показників ефективності діяльності визначених для ДФС України Міністерством фінансів на 2016-2017 рр. У результаті досягнуті значення коефіцієнту ефективності «Динаміка податкового боргу» з встановленим цільовим значенням 10% скорочення податкового боргу та досягнутим 22%

у 2016 році та 4,8% за січень-лютий 2017 року, як відображення «зменшення суми податкового боргу щодо суми боргу станом на початок поточного року та без врахування боргу, який виник у поточному році» [7] є необґрунтовано завищеними, оскільки фактично обчислюються шляхом порівняння сум боргу на звітну дату. Окрім вищеозначених чинників, на динаміку зростання заборгованості платників податків та зборів значний вплив здійснюють наступні чинники: постійне внесення змін до податкового законодавства держави, загострення фінансових та соціально-економічних кризових явищ і процесів, масштабна корупція в органах фіскальної служби держави, складна економічна ситуація та неплатоспроможність груп платників податків та ін.

Таблиця 3

Динаміка та структура наданих Контакт-центром Інформаційно-довідкового департаменту ДФС відповідей у 2014-2016 рр.,

	2014	2015	2016
Кількість наданих Контакт-центром Інформаційно-довідкового департаменту ДФС відповідей, всього	1156,086	1286,653	1245,5
<i>у тому числі</i>			
Телефоном	1133183	1244114	1212905
Електронною поштою та факсом	22795	39648	32330
Голосовими повідомленнями	108	2282	284
У письмовій формі		609	399

Складено на основі даних ДФС України

Одним з елементів механізму підтримки і забезпечення дотримання норм оподаткування

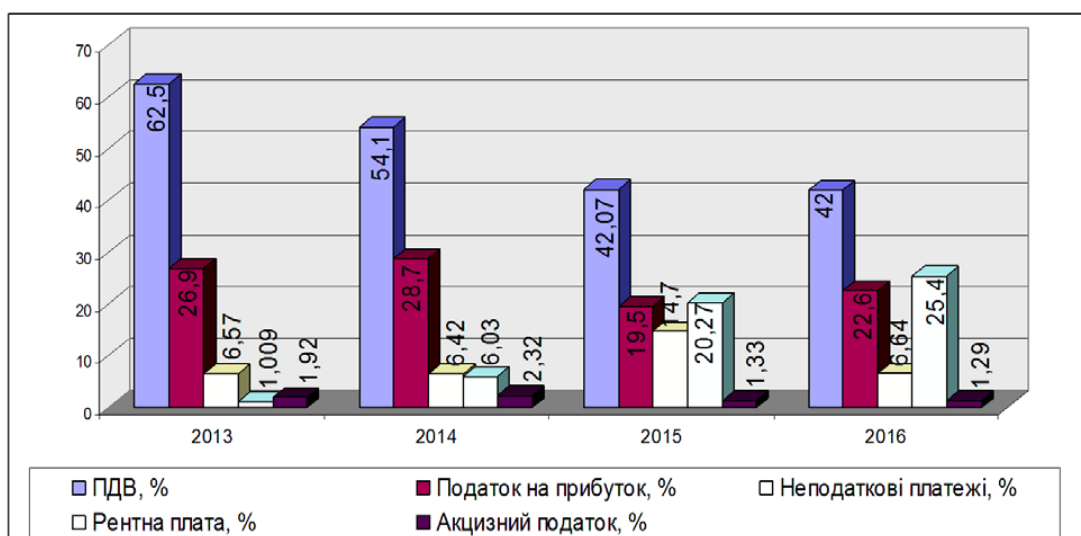


Рис. 3. Динаміка структури податкового боргу в розрізі податків та платежів у 2013-2016 рр.

Складено на основі даних ДФС України

є здійснення масово-роз'яснювальної роботи та надання податкових консультацій. Про постійну необхідність отримання податкових роз'яснень платниками податків з питань реалізації норм податкового законодавства та технологій податкового адміністрування засвідчує кількість наданих відповідей Контакт-центру Інформаційно-довідкового департаменту ДФС України, див. табл. 3.

Скорочення кількості відповідей, наданих структурними підрозділами ДФС України зумовлено внесенням уніфікованих відповідей в автоматизовану Базу знань, для наповнення якої відбувається моніторинг змін податкового законодавства, опрацювання інформації з офіційних веб-порталів ДФС, Кабінету Міністрів України і Верховної Ради України з метою виявлення неактуальної та застарілої інформації, розробляються нові варіанти відповідей з урахуванням змін нормативно-правової бази держави з питань оподаткування. Однак, надання консультаційної діяльності характеризує і ряд недоліків, зокрема: відсутність відповідальності органів ДФС України за надані консультації та непоодинокі випадки скасування роз'яснень новими, що містять суперечливі чи заперечуючі попередні роз'яснення положення. З прийняттям ПКУ означені проблеми було частково вирішено завдяки новаціям ст. 52-53 Глави 3 «Податкові консультації» Розділу II кодексу. Так було радикально переглянуто ставлення до роз'яснень контролюючих органів та введено поняття індивідуальної податкової консультації зі статусом правового акта індивідуальної дії (пп. 14.1.172 ст. 14, ст. 52 ПКУ), однак, узагальнюючі податкові консультації все ще продовжують носити рекомендаційний характер [8].

Крім означених складностей можемо виділити також такі: постійна необхідність платника податків слідкувати за змінами податкового законодавства, часто в більшому обсязі, ніж це зумовлюється видом та сферою його діяльності; неможливість отримання податкових консультацій наперед з гіпотетичного питання, що торкається напряму діяльності, регулюючих обмежень чи питань визначення податкових зобов'язань; формальність, або просте цитування норм податкового законодавства, що ускладнює можливість отримання вичерпної відповіді; недостатня кількість фахівців функціональних підрозділів ДФС України, які здатні та уповноважені надавати податкові консультації.

Безумовними перевагами електронного документообігу як інноваційного кроку в розвитку інституту податкового адміністрування є конфіденційність інформації, можливість оперативної обробки інформації підрозділами фіскальних органів, економія часу та витрат на паперові носії інформації та бланки податкової звітності, а також оперативність перевірки щодо заявлених сум відшкодування ПДВ. Однак, існує низка проблем, що можуть знизити ефективність електро-

нного декларування, зокрема: недосконале програмне забезпечення, відсутність чи низька якість інтернет-зв'язку, незахищеність систем безпеки на підприємствах та ризики неналежного захисту даних автоматизованих інформаційних систем (далі АІС) в органах податкового контролю, що мінімум двічі мали місце впродовж 2015-2017 рр. Зокрема, з 06 по 11.12.2015 у роботі АІС «Управління документами» на рівні ДФС України було втрачено 3 терабайти інформації у вигляді 531 тис. електронних документів, 26 тис. даних у реєстраційних картках, 4,1 тис. реєстраційних карток та 3,1 тис. контрольних карток. Особливе занепокоєння викликає той факт, що досі даний інцидент на знайшов належної реакції ні в керівництві ДФС України, її територіальних підрозділів, Міністерстві фінансів та органах управління державою. Не з'ясованими залишилися причини такої масштабної втрати документації, її остаточні обсяги, винні особи, що спричинили втрату баз даних.

Іншим масштабним інцидентом стала вірусна кібератака, що масово атакувала сервери багатьох державних установ і комерційних структур впродовж 27-29 червня 2017 року в результаті «безпрецедентного факту злому» шляхом внесення вірусного програмного коду у пакеті оновлення програмного забезпечення «М.Е.Дос». Неможливість окремих груп платників вчасно подати податкову звітність та зареєструвати податкові накладні через «Електронний кабінет платника» зумовило прийняття Кабінетом Міністрів України і ДФС України рішення про продовження термінів подачі таких накладних на 15 днів.

Недостатній рівень ефективності реалізації податкових правовідносин, податковий та правовий нігілізм, недосконалість правової бази, дефективність сформованих у суспільстві соціальних відносин та інші причини провокують порушення податкового законодавства. У таких умовах ускладнюється державне регулювання і особливо актуалізується роль інституту податкового адміністрування і податкового контролю. Зазначимо, що у розвинених країнах світу спостерігається перехід у сфері податкового адміністрування від адміністративних методів, що базуються на жорсткому контролі та примусі, до відносин партнерства і стимулювання платників податків. Для цього широко застосовують такі ефективні процедури, як: пільгове оподаткування, звільнення від оподаткування, податкові канікули, надання інвестиційних податкових кредитів, проведення податкових амністій тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуємо, що *податкове адміністрування* – є не чим іншим, як сукупністю методів, прийомів і засобів забезпечення мобілізації податкових надходжень та погашення податкових зобов'язань платниками податків, що здійснюються органами

управління процесами оподаткування у відповідності з нормами чинного законодавства та засадами функціонування фіскальних інституцій. Аналіз ефективності реалізації окремих складових інституту податкового адміністрування дозволяє дійти висновку, що подальше його вдосконалення доцільно здійснювати в таких напрямках: нормативно-правовому; інформаційно-аналітичному; контрольно-перевірочному; напрямі управління кадровим потенціалом податкових органів та напрямі побудови ефективних взаємовідносин платників податків і органів ДФС України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проскура К.П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації – К.: ТОВ «Емкон», 2014. – 376 с.
2. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004. – С. 17. – 240 с.
3. Меркулова Т.В. Институциональная сущность налога // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2005. – № 650. – С. 43-46.
4. Меркулова Т.В. Формальный и неформальный институты налога: взаимосвязи и противоречия / Т.В. Меркулова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – Вип. 91. – С. 64-70.
5. Податковий Кодекс України зі змінами і доповненнями від 28.12.2014 згідно з Законом України № 72-VIII. Електронний ресурс: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
7. Звіт про досягнення Ключових показників ефективності Державної фіскальної служби України у 2016 році та січні-лютому 2017 року. Електронний ресурс: Режим доступу: http://sfs.gov.ua/data/material/000/216/291179/Zv_t_na_sayt.pdf
8. Смірнова О.М. Проблематика податкового консультування в Україні як складової процесу адміністрування податків [Електронний ресурс] / О.М. Смірнова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12. – С. 3-10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_12_3

РОЗДІЛ 7. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

ORGANIZATION OF ACCOUNTING FOR CURRENT TRADE ENTERPRISES RECEIVABLES

У статті проаналізовано структуру облікового процесу поточної дебіторської заборгованості для цілей прийняття управлінських рішень. Розкрито етапи облікового процесу поточної дебіторської заборгованості. Оцінено роль бухгалтерського забезпечення обліку поточної дебіторської заборгованості для прийняття управлінських рішень торговельними підприємствами. Запропоновано послідовність етапів облікового процесу поточної дебіторської заборгованості для підприємства торгівлі.

Ключові слова: організація обліку, облікова політика, облікове забезпечення, поточна дебіторська заборгованість.

В статье проанализировано структуру учетного процесса текущей дебиторской задолженности для целей принятия управленческих решений. Раскрыты этапы учетного процесса текущей дебиторской задолженности. Произведена оценка роли бухгалтерского обеспечения учета

текущей дебиторской задолженности для принятия управленческих решений на торговых предприятиях. Передложена последовательность этапов учета текущей дебиторской задолженности для предприятий торговли.

Ключевые слова: организация учета, учетная политика, учетное обеспечение, текущая дебиторская задолженность.

The structure of accounting process of current receivables were analyzed in the article for the purposes of making managerial decisions. The stages of the accounting process of current receivables were disclosed. The role of accounting of current receivables was estimated for making managerial decisions by trading companies. The sequence of stages of the accounting process of current receivables under the accounting policy of trade enterprises was offered.

Key words: organization of accounting, accounting policy, accounting software, current receivables.

УДК 657.212:339.17

Закревська О.Ю.

аспірант кафедри обліку
і оподаткування
Київський національний
торгово-економічний університет

Постановка проблеми. В умовах стандартизації обліку та глобалізації економіки України реальність вимагає від вітчизняних підприємств торгівлі ефективно організації бухгалтерського обліку як передумови успішного керування діяльністю. Раціональна організація обліку на підприємстві є запорукою ефективного використання ресурсів та системи управління підприємством. Результати такої організації повинні бути висвітлені в обліковій політиці підприємства, особлива увага в якій приділяється окремим елементам такої політики, у тому числі і організації розрахунків з різними контрагентами підприємства. У цьому процесі важливе місце посідає саме організація бухгалтерського обліку поточної дебіторської заборгованості з метою забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства, забезпечення його ліквідності та платоспроможності на належному рівні.

Дані про збільшення обсягів дебіторської заборгованості наведені на рис. 1.

Збільшення обсягів дебіторської заборгованості у складі активів підприємств торгівлі пояснюється невиконанням фінансових зобов'язань контрагентів і, як наслідок, спричинює погіршення його платоспроможності та ліквідності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні дослідження науковців та фахівців присвячені різним аспектам організації обліку

дебіторської заборгованості, зокрема, це праці Т.В. Барановської, С.Л. Берези, В.С. Білозерцева, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, Т.О. Євлаш, О.М. Кияшко, О.П. Кундря-Висоцька, В.С. Лень, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко та ін.

Проте, незважаючи на широке висвітлення зазначеного питання в науковій літературі, воно потребує подальшого розгляду та удосконалення особливо в частині облікового забезпечення управління поточною дебіторською заборгованістю підприємства торгівлі в умовах нестабільності економіки країни.

Теоретичного опрацювання та практичного розв'язання потребують питання щодо постановки завдань, визначення складових елементів та окреслення послідовності організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, їх документального оформлення та розроблення дієвої облікової політики в частині обґрунтування параметрів організаційної, методичної і технічної складових, що дозволить забезпечити формування повної та достовірної бухгалтерської інформації для оперативного прийняття управлінським персоналом обґрунтованих рішень.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні облікового забезпечення управління поточною дебіторською заборгованістю підприємства торгівлі як складової організації бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Недосконалість організації обліку дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі призводить до втрати змісту облікової інформації, викривлення її сутності, зниження достовірності, що негативно впливає на управління як поточною дебіторською заборгованістю, так і підприємства в цілому.

Для деталізації завдань організації обліку будь-якого об'єкта, необхідно розуміння загального поняття організації обліку.

І слід погодитись з В.С. Ленъ, який під організацією бухгалтерського обліку розуміє «сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу [2, с. 6].

Відповідно організацією бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості є сукупність дій, пов'язаних із застосуванням облікових процедур, які надають можливість забезпечити своєчасне отримання достовірної, повної, правдивої інформації про дебіторську заборгованість зацікавленим зовнішнім і внутрішнім користувачам та здійснювати контроль за величиною її впливу на фінансовий стан та результат діяльності підприємства.

Метою ведення бухгалтерського обліку поточної дебіторської заборгованості є формування для зовнішніх і внутрішніх користувачів облікової інформації щодо її розмірів та термінів погашення. Об'єктом бухгалтерського обліку є поточна дебіторська заборгованість, а суб'єктами – працівники бухгалтерської служби.

Завданням організації обліку поточної дебіторської заборгованості є надання повної, достовір-

ної та прозорої інформації про заборгованість, що виникає у звітному періоді, для цього необхідно:

- розподілити обов'язків між обліковими працівниками, відповідальними за ведення обліку поточної дебіторської заборгованості та складання звітності;
- своєчасне та достовірне визнання поточної дебіторської заборгованості;
- забезпечити правильного та повного документального оформлення поточної дебіторської заборгованості;
- своєчасно та повно відображати поточну дебіторську заборгованість на рахунках бухгалтерського обліку;
- визначати та представляти на основі отриманого масиву опрацьованої інформації, показників поточної дебіторської заборгованості у фінансовій, податковій та внутрішній звітності підприємства з метою задоволення потреб зацікавлених користувачів;
- уможливити прогнозування та планування на основі облікової інформації про поточну дебіторську заборгованість.

Обліковий процес дебіторської заборгованості на багатьох досліджуваних підприємствах торгівлі, представлений як технологічна сукупність, складається з трьох етапів:

- первинного – спостереження за дебіторською заборгованістю, її визнання, вимірювання в натуральному і вартісному вираженні, фіксація в документах;
- поточного – обробка, реєстрація і запис даних первинного обліку (документів) в облікові регістри, їх групування;
- підсумкового (узагальнюючого) – сукупність операцій з формування показників, які відображають результати господарської діяльності

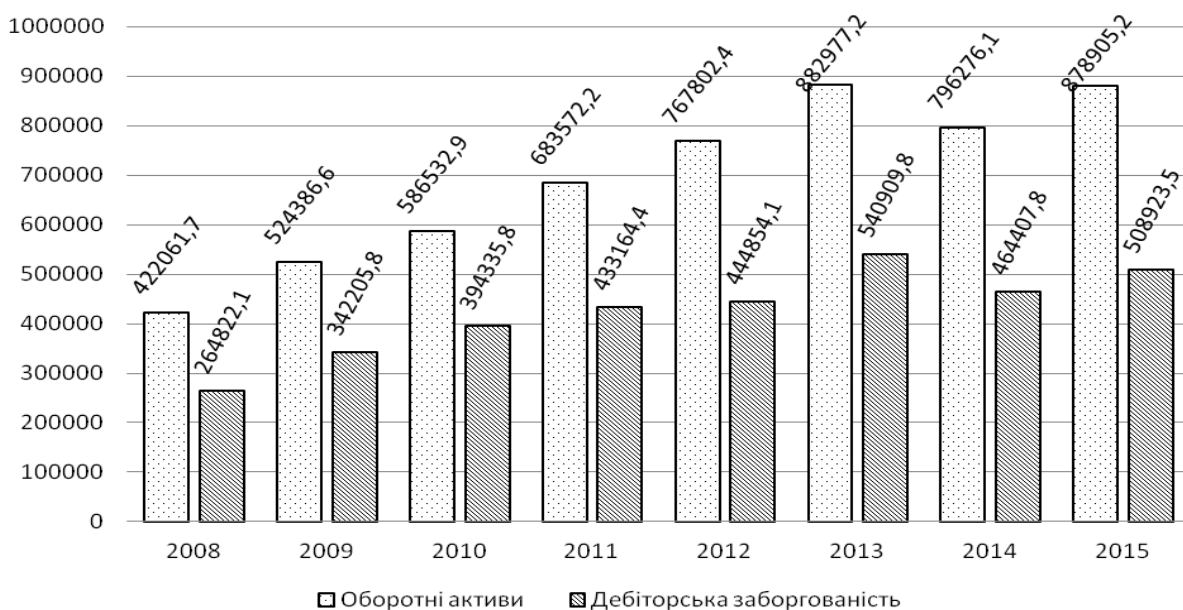


Рис. 1. Розміри оборотних активів та дебіторської заборгованості підприємств торгівлі в Україні за 2008-2015 рр. [1]

підприємства за певний період, складання фінансової звітності.

Основні етапи організації обліку поточної дебіторської заборгованості підприємства торгівлі наведено на рис. 2.

Основою забезпечення успішної діяльності підприємства є чіткий механізм обліку господарських процесів у тому числі в частині бухгалтерського обліку, який включає в себе не тільки фіксування господарських операцій, але й етапи обігу документів, у яких вони зафіксовані.

Етапи документообігу на вітчизняних підприємствах торгівлі:

- складання і оформлення документів – складаються первинні документи у місцях виникнення господарської операції або оформлюються документи, прийняті від контрагентів через пошту;

- прийняття документа бухгалтерією – складені і оформлені за певними правилами документи передаються до бухгалтерії;

- рух документів відділами і робочими місцями до бухгалтерії, їх обробка і використання для бухгалтерських записів – робиться обробка і аналіз документів, проводяться певні бухгалтерські помітки та записи, реєструються факти здійснення господарських операцій у відповідних регістрах;

- передача документів на засоби обчислювальної техніки – якщо документи були прийняті на паперовому носії, то дані з них заносяться до комп'ютерної програми;

- передача документів до архіву – після закінчення звітного року (операційного циклу) документи передаються на зберігання до архіву підприємства.

Особлива увага в обліковому процесі поточної дебіторської заборгованості повинна бути приділена первинним документам так, як на їх основі формуються облікові регістри та різні види звітності підприємства.

Первинні документи підлягають обов'язковій перевірці головним бухгалтером товариства. При цьому він здійснює перевірку за формою (перевіряє повноту і правильність оформлення документів,

наявність у них обов'язкових реквізитів) і за змістом (встановлює відповідність господарської операції чинному законодавству, логічну ув'язку окремих показників).

Облік дебіторської заборгованості в системі управління підприємств торгівлі здійснюється з моменту підписання договору, де зазначаються суть та умови угоди, обов'язки сторін щодо виконання умов домовленості та відповідальність сторін у разі порушення таких зобов'язань. Договір вважається укладеним за умови його підписання учасниками угоди. Зазвичай підприємства укладають різні види договорів: договір оренди, договір на видачу позик працівникам, господарські договори та ін.

Юридичне засвідчення співпраці договірними засадами на підприємстві не оформлюється бухгалтерськими записами і не фігурує в облікових регістрах, але належить до етапу первинного обліку, оскільки договір містить відомості про гос-

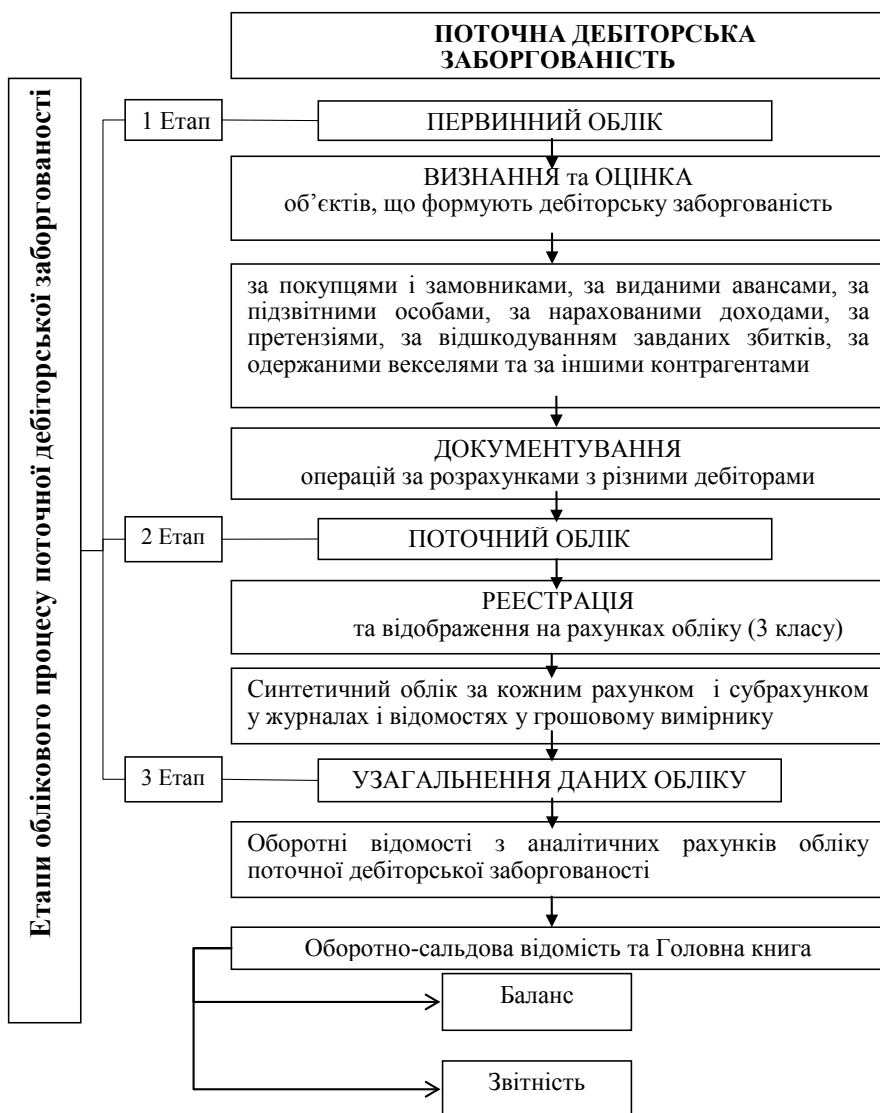


Рис. 2. Етапи організації обліку поточної дебіторської заборгованості підприємства торгівлі

Джерело: узагальнено автором за даними [2-4]

подарську операцію, а також є письмовим свідомством, яке фіксує та підтверджує господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації власника на їх проведення.

Бухгалтерські записи формуються в момент переходу права власності на товари (роботи, послуги), підставою для здійснення яких є первинні документи. Первинні джерела інформаційного забезпечення обліку поточної дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі це: рахунки-фактури, акти приймання-передачі виконаних робіт, наданих послуг, податкові накладні, товарно-транспортні накладні та ін. Для погашення дебіторської заборгованості або її забезпечення використовують виписку банку, прибутковий касовий ордер, короткостроковий вексель, розрахунки за бартерним контрактом. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи.

Первинні документи і облікові реєстри, які пройшли обробку, бухгалтерські звіти і баланси до передачі їх в архів підприємства зберігають в бухгалтерії господарства в закритих шафах. Первинні документи: облікові реєстри, бухгалтерські звіти і баланси передаються в архів. Передачу їх в архів оформляє, забезпечує головний бухгалтер. В архіві документи зберігаються на полицях в хронологічному порядку.

При виявленні порушень та розбіжностей при розрахунках з дебіторами на підприємствах торгівлі слід застосовувати відповідні документи:

- комерційний акт – складають представники транспортної організації з метою виявлення обставин, які можуть бути підставою для встановлення вини за порушення договору перевезення вантажів і покладання матеріальної відповідальності на працівників транспорту, відправників та одержувачів вантажів;

- претензія – вимога щодо добровільного усунення порушень законодавства. Вона направляється рекомендованим або цінним листом, може бути вручена під розписку;

- претензійний лист, що обґрунтовує вимоги однієї організації до іншої стосовно порушення договірних зобов'язань;

- позовна заява – документ, який передається до арбітражу або суду з проханням про стягнення з відповідача в примусовому порядку претензійних сум або будь-якого майна.

Порядок документообігу на підприємствах залежить від характеру й особливостей господарських операцій та їх облікового оформлення, а також від структури підприємства і його обліко-

вого апарату. Цей порядок розробляє бухгалтерська служба підприємства і затверджує керівник підприємства при визначенні облікової політики підприємства. Розроблений графік документообігу має відповідати дійсності та повністю інформувати про порядок обробки інформації, що зазначена в первинних документах.

Сформований графік документообігу можна вважати початком обліку в системі інформаційного забезпечення обліку дебіторської заборгованості. Слід зазначити, що відсутність графіку документообігу, а особливо графіку тих первинних документів які обліковують дебіторську заборгованість, призводить до виникнення проблем, пов'язаних з плануванням роботи, визначенням причин збоїв основних господарських процесів, визначенням відповідальних осіб, незадоволенням працівників оцінкою їхньої роботи.

Таким чином, первинний облік дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі необхідно вести згідно вимог чинного законодавства та з урахуванням специфіки ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження.

На вітчизняних підприємствах необхідно більш детально регламентувати методику обліку поточної дебіторської заборгованості шляхом виділення окремою складовою наказу про облікову політику підприємства. Особлива увага повинна бути приділена своєчасному відображенню сум поточної дебіторської заборгованості в інформаційній системі підприємства, що буде забезпечено розробкою графіка документообігу, із використанням якого буде формуватися обліково-аналітична інформація про розміри поточної дебіторської заборгованості, що в подальшому буде використано для прийняття управлінських рішень щодо скорочення її обсягів та своєчасності погашення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Лень В.С. Організація бухгалтерського обліку – Навчальний посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
3. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. / О.П. Кундря-Висоцька, О.В. Москаленко, М.О. Сулима; Ун-т банк. справи Нац. банку України. – Київ, 2015. – 298 с.
4. Організація обліку: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Т.М. Сльозко, О.І. Мазіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 368 с.

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З УЧАСНИКАМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ

KEY ASPECTS OF ACCOUNTING OF PAYMENTS WITH PARTICIPANTS OF PRIVATE PENSION FUNDS

У статті розглянуто ключові аспекти обліку розрахунків з учасниками недержавного пенсійного фонду. Відповідно до особливостей діяльності основним джерелом надходження коштів до недержавного пенсійного фонду є пенсійні внески. Чинне законодавство України розрізняє окремо вкладника недержавного пенсійного фонду та учасника недержавного пенсійного фонду. Оскільки платниками пенсійних внесків можуть бути не тільки учасники недержавного пенсійного фонду, а й інші юридичні або фізичні особи, то облік пенсійних накопичень учасника недержавного пенсійного фонду ведеться Адміністратором у системі персоналізованого обліку на субрахунках індивідуального пенсійного рахунку учасника недержавного пенсійного фонду окремо для кожного вкладника на користь цього учасника. Узагальнена у статті методика обліку розрахунків з учасниками недержавного пенсійного фонду дозволить уникнути розбіжностей та помилок при відображенні в обліку розрахунків з учасниками недержавного пенсійного фонду.

Ключові слова: недержавні пенсійні фонди, бухгалтерський облік, учасники недержавного пенсійного фонду, пенсійні внески, пенсійні виплати.

В статье рассмотрены основные ключевые аспекты учета расчетов с участниками негосударственного пенсионного фонда. В соответствии с особенностями деятельности, основным источником поступления средств в негосударственный пенсионный фонд являются пенсионные взносы. Действующее законодательство Украины различает отдельно вкладчика негосударственного пенсионного фонда и участника негосударственного пенсионного фонда. Поскольку плательщиками пенсионных взносов могут быть не только участники негосударственного пенсионного фонда, а и другие юридические или физические лица, то учет пенсионных накопленных участника

негосударственного пенсионного фонда ведется Администратором негосударственного пенсионного фонда в системе персонализированного учета на субсчетах индивидуального пенсионного счета участника негосударственного пенсионного фонда отдельно по каждому вкладчику в пользу участника. Обобщенная в статье методика учета расчетов с участниками негосударственного пенсионного фонда позволит избежать разногласий и ошибок при отражении в учете расчетов с участниками негосударственного пенсионного фонда.

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды, бухгалтерский учет, участники негосударственного пенсионного фонда, пенсионные взносы, пенсионные выплаты.

The article considers the main key aspects of accounting for settlements with participants of a private pension fund. In accordance with the specifics of the activity, the main source of income to the private pension fund are pension contributions. The current legislation of Ukraine distinguishes separately a payer of a private pension fund and a participant in a private pension fund. Since the payers of pension contributions can be not only members of the private pension fund, but also other legal or physical persons, the account of the pension accumulations of the participant of the private pension fund is maintained by the Administrator of the private pension fund in the system of personalized accounting on the subaccounts of the individual pension account of the participant of the non-depositor in favor of the participant. The method of accounting for settlements with participants of a private pension fund, which is generalized in the article, will allow to avoid disagreements and mistakes in the reflection of settlements with participants of a private pension fund.

Key words: private pension funds, accounting, participants of private pension funds, pension contributions, pension payments.

УДК 657.372.12

Цибульник М.О.

аспірант кафедри обліку та аудиту
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Якість життя населення значною мірою залежить від пенсійного забезпечення людей похилого віку та впевненості у завтрашньому дні осіб, які працюють. Саме пенсійне забезпечення є основною складовою частиною системи соціального захисту населення. З 2004 року в Україні впроваджено солідарну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та систему недержавного пенсійного забезпечення. Зазначена модель відповідає поширеній у світі багаторівневій моделі пенсійної системи. Разом з тим, для забезпечення стабільного функціонування пенсійної системи необхідно вдосконалити бухгалтерський облік діяльності недержавних пенсійних фондів. Тому дослідження ключових аспектів обліку розрахунків

з учасниками недержавного пенсійного фонду, а також внесення пропозицій щодо його вдосконалення, є актуальним і своєчасним як з теоретичного, так і з практичного боку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні засади бухгалтерського обліку недержавних пенсійних фондів у своїх роботах розкривали такі вітчизняні науковці, як: В.Д. Базилевич, М.Т. Білуха, М.І. Бондар, С.В. Голов, В.І. Головка, Н.О. Гура, П.С. Єщенко, Б.А. Засадний, О.В. Красота, Н.В. Ковтун, Р.О. Костирко, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, Г.І. Купалова, С.О. Левицька, Е.М. Лібанова, С.Л. Лондар, Л.Г. Ловінська, Т.Г. Мельник, Г.В. Мисака, Є.В. Мних, Л.В. Нападівська, С.В. Науменкова, О.В. Неліпович, Я.В. Олійник, О.А. Петрик, В.В. Сопко,

Н.М. Ткаченко, А.А. Чухно, В.М. Шарманська, В.Г. Швець, В.О. Шевчук та інші. Незважаючи на значні напрацювання, комплексного дослідження обліку розрахунків з учасниками недержавного пенсійного фонду не здійснювалося, що зумовило вибір теми наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкриття ключових аспектів обліку розрахунків з учасниками недержавного пенсійного фонду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат разом із забезпеченням доходності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки. Недержавний пенсійний фонд (далі – НПФ) – це юридична особа, яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду [1].

Відповідно до особливостей діяльності НПФ розрізняють окремо вкладника НПФ та учасника НПФ, що у свою чергу зумовлює особливості відображення в обліку розрахунків з учасниками недержавного пенсійного фонду. При цьому у будь-якому НПФ його учасники можуть бути одночасно і вкладниками такого фонду.

Вкладник НПФ – особа, яка сплачує пенсійні внески на користь учасника НПФ шляхом перерахування грошових коштів до недержавного пенсійного фонду відповідно до умов пенсійного контракту та законів України [1]. Внески можуть здійснюватися фізичною особою на свою користь; її родичами (подружжя, діти, батьки, рідні брати і сестри, дід і баба учасника фонду, діти подружжя учасника фонду, у тому числі усиновлені ним (нею) діти, батьки подружжя учасника фонду); професійною спілкою, об'єднанням професійних спілок щодо своїх членів; підприємством на користь працівників: якщо на підприємстві вирішать запроваджувати систему НПЗ, відповідні внески робитимуться як додаткові соціальні програми, співробітники отримуватимуть пенсії на додаток до обов'язкової державної.

Учасник НПФ – фізична особа, на користь якої сплачуються (сплачувалися) пенсійні внески до НПФ або на пенсійний депозитний рахунок у банку і яка має право на недержавне пенсійне забезпечення на умовах і в порядку, визначених пенсійним контрактом, договором про відкриття пенсійного депозитного рахунку або договором страхування

довічної пенсії та яка має право на отримання пенсійних виплат або отримує такі виплати з НПФ [1]. Учасниками НПФ можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства. Фізична особа може бути учасником кількох НПФ. Накопичені пенсійні кошти в сумі розміру пенсійних внесків, що сплачені на користь учасника НПФ, розподіленого на його користь прибутку (збитку) НПФ, є власністю такого учасника, якою він розпоряджається згідно із Законом.

Адміністратори НПФ для обліку операцій, що здійснюються фондом, використовують План рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [3] та Інструкцію до нього [2]. Рахунки третього та подальших порядків відкриваються адміністратором для ведення аналітичного обліку відповідних операцій НПФ відповідно до обраної адміністратором облікової політики та порядку організації ведення бухгалтерського обліку. Оскільки, майже завжди для ведення обліку використовуються субрахунки, надалі будемо розглядати методику обліку розрахунків з учасниками НПФ також з використанням субрахунків згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Відповідно до особливостей діяльності основним джерелом надходження коштів до НПФ є пенсійні внески. Для формування пенсійних накопичень учасника вкладник сплачує пенсійні внески до НПФ у розмірах, строки, терміни, в порядку та на умовах, визначених законодавством України, обраною вкладником пенсійною схемою НПФ та пенсійним контрактом. Пенсійні кошти учасника НПФ складаються з пенсійних внесків на його користь та розподіленого на суму цих внесків інвестиційного прибутку (збитку).

Облік пенсійних накопичень учасника НПФ ведеться Адміністратором НПФ в системі персоналізованого обліку на субрахунках індивідуального пенсійного рахунку учасника НПФ окремо по кожному вкладнику на користь цього учасника. Відкриття такого рахунку здійснюється Адміністратором НПФ кожному учаснику після укладення пенсійного контракту з вкладником на підставі даних про учасника, наданих вкладником НПФ. Крім випадків установлених законодавством України, не підлягає розголошенню та оприлюдненню (є конфіденційною) інформація про пенсійні внески, пенсійні виплати та інвестиційний прибуток (збиток), що обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку учасника НПФ.

Підставою для обліку пенсійних внесків є виписка з поточного рахунку НПФ, яка є документальним підтвердженням факту надходження на поточний рахунок НПФ внесків відповідно до укладених пенсійних контрактів. Пенсійні вне-

ски є основним джерелом формування пайового капіталу. Для їх обліку використовується рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал», за кредитом якого відображується надходження (збільшення) пенсійних внесків, а за дебетом – зменшення внаслідок пенсійних виплат.

Аналітичний облік за субрахунком 402 «Пайовий капітал» ведеться в розрізі індивідуальних пенсійних рахунків учасників НПФ. Оскільки платниками пенсійних внесків можуть бути не тільки учасники НПФ, а і інші юридичні або фізичні особи, то при надходженні пенсійних внесків рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» може кореспондувати з рахунками 31 «Рахунки в банках» або 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» (табл. 1).

Таблиця 1

Основна кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку пенсійних внесків НПФ

Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
	Дебет	Кредит
Надійшли на поточний рахунок пенсійні внески від учасників	311	402
Надійшли пенсійні внески від вкладників на користь учасників	311	685
	685	402
Надійшли на поточний рахунок кошти, щодо яких не з'ясовано цільове призначення	311	685
Повернено помилково одержані кошти	685	311

Джерело: складено автором на основі [2, 3, 4, 5]

Внески, щодо яких не з'ясовано особу платника та підстави перерахування, та у разі, якщо такі кошти не були своєчасно витребувані платником (минув строк позовної давнини), зараховуються до доходів НПФ за кредитом субрахунку 746 «Інші доходи від звичайної діяльності».

Відповідно до чинного законодавства України, недержавним пенсійним фондом можуть здійснювати наступні види пенсійних виплат:

- 1) пенсія на визначений строк;
- 2) одноразова пенсійна виплата.

Пенсійна виплата – грошова виплата учасникові недержавного пенсійного забезпечення або його спадкоємцям, що здійснюється за рахунок накопичених у недержавному пенсійному фонді та облікованих на індивідуальному пенсійному рахунку грошових коштів у випадках, передбачених Законом [1].

Успадкування пенсійних коштів здійснюється за заповітом або відповідно до вимог чинного законодавства України. Спадщина відкривається внаслідок смерті учасника НПФ або оголошення його померлим. Успадковані пенсійні кошти випла-

чуються спадкоємцям як одноразова пенсійна виплата в порядку, визначеному Законом.

Розміри пенсійних виплат визначаються Адміністратором НПФ виходячи з сум пенсійних коштів, що обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку учасника НПФ, тривалості виплати та формули розрахунку величини пенсії на визначений строк. Заяви на здійснення пенсійних виплат, що надходять до адміністратора від учасників фонду, обробляються його відповідним структурним підрозділом, який проводить нарахування пенсійних виплат відповідно до умов укладеного з учасником НПФ договору на виплату пенсії.

Нарахування кожної пенсійної виплати, строк сплати якої настав, здійснюється за дебетом рахунку 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» за субрахунком, відкритим для цього учасника, та кредитом субрахунку 672 «Розрахунки за іншими виплатами». У випадку, коли на пенсійну виплату згідно з чинним законодавством здійснюється нарахування податку на доходи фізичних осіб, відображення суми утриманого податку здійснюється за дебетом субрахунку 672 «Розрахунки за іншими виплатами» та кредитом субрахунку 641 «Розрахунки за податками».

Перерахування пенсійних виплат здійснюється зберігачем на основі платіжного доручення адміністратора і відображається за дебетом субрахунку 672 «Розрахунки за іншими виплатами» та кредитом субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті». Якщо пенсійні виплати учасникам здійснюються через підприємства поштового зв'язку, адміністратор передає розпорядження, платіжне доручення та персоналізовану відомість (на основі реєстру пенсійних виплат) до банку-зберігача на перерахування коштів підприємству поштового зв'язку.

Перерахування пенсійних виплат відображається за дебетом субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» та кредитом субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті». Суми, фактично виплачені учасникам фонду, відображаються за дебетом субрахунку 672 «Розрахунки за іншими виплатами» та кредитом субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» на підставі звітних документів підприємства поштового зв'язку, якими підтверджено факт виплати пенсії учаснику фонду (табл. 2).

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) в частині прибутку (збитку) від інвестування активів НПФ підлягає розподілу між учасниками фонду. Сума прибутку, який підлягає розподілу, відображається за дебетом субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» та за кредитом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Збільшення зобов'язань перед учасниками при розподілі на їх користь прибутку від інвестування активів пенсійного фонду здійсню-

ється за кредитом субрахунку 402 «Пайовий капітал» за субрахунками, відкритими для кожного учасника, та за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Нерозподілений прибуток (непокріті збитки) у частині інших нерозподілених прибутків (збитків) НПФ розподілу (покріттю) не підлягає та переноситься на наступні періоди [6].

Таблиця 2

Основна кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку з відображення пенсійних виплат НПФ

Зміст операції	Кореспондуючі рахунки	
	Дебет	Кредит
Нараховано пенсійні виплати, строк яких настав	40	672
Утримано ПДФО з суми пенсійних виплат	672	641
Перераховано пенсійні виплати учасникам	672	311
Перерахування пенсійних виплат через підприємства поштового зв'язку	377	311
Відображено суми, фактично виплачені учасникам фонду, підприємствами поштового зв'язку	672	377
Повернено підприємствами поштового зв'язку НПФ коштів, що не були виплачені в обумовлені договором строки	311	377
Нараховано суми пенсійних коштів учасника для перерахування до страхової організації на оплату договору страхування довічної пенсії	40	672
Виплачено суми пенсійних коштів учасника для перерахування до страхової організації на оплату договору страхування довічної пенсії	672	311
Перераховано активи учасника до іншого пенсійного фонду	40	672
	672	311

Джерело: складено автором на основі [2, 3, 4]

Вкладник НПФ, який не є учасником НПФ, може розірвати пенсійний контракт з НПФ і припинити перерахування пенсійних внесків до НПФ на користь одного, кількох або всіх учасників НПФ, в тому числі і у випадках припинення трудових відносин учасників з вкладником.

При цьому учасник НПФ має право:

- залишитись учасником НПФ;
- укласти пенсійний контракт з НПФ як вкладник і перерахувати пенсійні внески на свою користь;
- укласти пенсійний контракт з іншим НПФ або договір із страховою організацією чи банківською

установою і перевести належні йому пенсійні кошти (або частину пенсійних коштів) до цих установ.

У випадку укладення учасником НПФ нового пенсійного контракту з Адміністратором будь-якого іншого НПФ або укладення договору із страховою організацією, або відкриття учасником в банку пенсійного депозитного рахунку пенсійні кошти такого учасника передаються Адміністратором на підставі письмової заяви учасника до іншого НПФ, страхової організації або на пенсійний депозитний рахунок банку за рахунок учасника в порядку, передбаченому Законом.

У разі розірвання пенсійного контракту вкладник, який є учасником НПФ, повинен укласти, за винятком випадків, передбачених Законом (одноразова виплата), новий пенсійний контракт щодо участі в іншому НПФ або укласти договір із страховою організацією, або відкрити в банку пенсійний депозитний рахунок. При цьому, пенсійні кошти вкладника НПФ, який є учасником НПФ, передаються за його рахунок до іншої фінансової установи, яка надає послуги з недержавного пенсійного забезпечення. Сума пенсійних коштів учасника, що обліковується на його індивідуальному пенсійному рахунку у НПФ, складається з пенсійних внесків та розподіленого на суму цих пенсійних внесків інвестиційного прибутку (збитку), зменшених на суму витрат, пов'язаних з перерахуванням таких пенсійних коштів.

Після передачі пенсійних коштів учасника іншому НПФ, страховій організації або на пенсійний депозитний рахунок банку його пенсійний контракт з НПФ вважається анульованим, індивідуальний пенсійний рахунок закривається. Якщо на індивідуальному пенсійному рахунку учасника НПФ, який розриває пенсійний контракт з НПФ, обліковуються пенсійні внески, які здійснюються на його користь іншими вкладниками, суми цих внесків та розподіленого на них інвестиційного прибутку (збитку) можуть бути вилучені з НПФ лише після розірвання пенсійних контрактів з такими вкладниками, за винятком випадків, передбачених Законом (одноразова виплата).

Висновки з проведеного дослідження.

Недержавне пенсійне забезпечення учасника НПФ здійснюється у вигляді періодичних або одноразових виплат за рахунок коштів, що обліковуються Адміністратором на індивідуальному пенсійному рахунку учасника НПФ та складаються з пенсійних внесків вкладників НПФ на користь учасника НПФ до недержавного пенсійного фонду і прибутку, отриманого від інвестування цих внесків.

Оскільки платниками пенсійних внесків можуть бути не тільки учасники НПФ, а і інші юридичні або фізичні особи, для удосконалення облікового відображення операцій з розрахунку з учасниками недержавного пенсійного фонду пропонується затвердити Типову кореспонденцію рахунків бух-

галтерського обліку основних операцій недержавних пенсійних фондів, яка дозволить уникнути розбіжностей та помилок при відображенні в обліку розрахунків з учасниками недержавного пенсійного фонду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення»: від 09 липня 2003 р. № 1058-IV) [Електронний ресурс] // Урядовий портал: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15> – Назва з екрана.

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс] // Урядовий портал: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/99435536-14> – Назва з екрана.

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс] // Урядовий портал: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=> – Назва з екрана

4. Розпорядження ДКЦПФР «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних операцій недержавних пенсійних фондів»: від 09.12.2004 № 2968 [Електронний ресурс] // Урядовий портал: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/89985476> – Назва з екрана.

5. Гура Н.О. Методика бухгалтерського обліку в неприбуткових небюджетних організаціях [Текст] / Гура Н.О. // Бухгалтерський облік і аудит / – 2012. – № 10. – С. 1-6.

6. Цибульник М.О. Особливості обліку доходів та витрат недержавних пенсійних фондів [Текст] / М.О. Цибульник // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 9(2). – 140 с. Ст. 121-125.

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

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЧО-ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ СУЧАСНОГО РЕГІОНУ FACTORS OF INFLUENCE ON FORMING DYNAMICS OF PRODUCTION OF INDUSTRIAL PRODUCTION IN THE MODERN REGION

УДК 339.137.2

Благун І.С.

д.е.н., професор

Прикапатський національний
університет імені Василя Стефаника

Ничик І.Л.

аспірант

Прикапатський національний
університет імені Василя Стефаника

У статті розглянуто основні чинники сучасного регіону. Проаналізовано динаміку виробничо-промислової продукції регіону. Проаналізовано логістичну інфраструктуру регіону. Розглянуто групу показників оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури регіону.

Ключові слова: чинники регіону, чинники безпосереднього впливу, чинники опосередкованого впливу, первинні чинники, районоутворення, ринок із низькою конкуренцією.

В статье рассмотрены основные факторы современного региона. Проанализирована

динамика производственно-промышленной продукции региона.

Ключевые слова: факторы региона, факторы непосредственного влияния, факторы косвенного воздействия, первичные факторы, районоутворення, рынок с низкой конкуренцией.

The article deals with the main factors of the modern region. The dynamics of production industrial production of the region is analyzed.

Key words: factors of the region, factors of direct influence, factors of mediated influence, primary factors, zoning, market with low competition.

Постановка проблеми. Кожен регіон України має свої специфічні властивості, котрі створюють конкурентні переваги в розвитку його господарства. До того ж, у сьогоднішніх умовах господарювання кожен регіон веде боротьбу та змагається на ринку за обмежені природні ресурси, дешеві кредитні ресурси, висококваліфіковані трудові ресурси, іноземні та вітчизняні інвестиції, інформаційні ресурси тощо. У таких умовах аналіз чинників формування конкурентних переваг стає все більш актуальним та вимагає розробки механізмів раціонального й ефективного використання наявних, набутих та зовнішніх конкурентних переваг кожного регіону з метою його збалансованого соціально-економічного розвитку і забезпечення на цій основі належного рівня життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вчення про чинники регіонального розвитку традиційно належить до числа базових наукових категорій як суспільної географії, так і регіональної економіки. Найбільш повно система чинників регіонального розвитку представлена у наукових дослідженнях з проблем розміщення продуктивних сил, районоутворення, регіонального прогнозування та управління, регіональної політики. Найбільший внесок у вивчення системи чинників в суспільній географії стосовно розміщення продуктивних сил та регіонального розвитку забезпечили М. Пістун, О. Топчієв, В. Лажнік, С. Іщук, Я. Олійник, К. Мезенцев та ін. Змістовний внесок для опрацювання концептуальних засад забезпечення конкурентоспроможності регіонів зробили вчені-економісти: П. Беленький, В. Воротін, Т. Ігнатова, Н. Калюжнова, О. Коз-

ловська, Л. Ковальська, В. Куйбіда, С. Максименко, Н. Мікула, Ю. Наврузов, В. Підвисоцький, І. Пилипенко, Л. Чернюк, Р. Фатхудінов та ін.

Серед зарубіжних науковців питання чинників регіональної конкурентоспроможності розглянуті в працях авторів: М. Kitson, R. Martin, P. Tyler, R. Cellini, A. Soci, P. Krugman, L. Vrtenova та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення виробничо-промислової продукції сучасного регіону.

Виклад основного матеріалу. Проведене дослідження дає нам змогу побудувати типологію чинників, що впливають на ринкову вартість підприємства, шляхом поділу їх на такі групи:

1) чинники безпосереднього впливу, величина яких безпосередньо визначає вартість суб'єкта господарювання у випадку застосування дохідного підходу і до яких належать: сподіваний прибуток підприємства та прогнозний тренд його зміни, відносна (у частках одиниці) премія за ризик у ставці капіталізації, відносна премія за ліквідність у ставці капіталізації, безризикова ставка дисконту, інші види надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість цього підприємства;

2) чинники опосередкованого впливу, які визначають ринкову вартість підприємства шляхом дії на чинники безпосереднього впливу.

Основними чинниками опосередкованого впливу є:

– сподівані доходи підприємства та тенденція їх зміни, а також його сподівані витрати та тенденція їх зміни у часі (ці чинники визначають величину та тренд сподіваного прибутку підприємства);

– рівень коливань сподіваного прибутку, його імовірність та її динаміка у часі (ці чинники визначають премію за ризик у ставці капіталізації);

– час, необхідний для продажу підприємства та окремих його активів за ринковою вартістю (цей чинник безпосередньо визначає премію за ліквідність у ставці капіталізації);

– стан економіки та кон'юнктура фінансових ринків (цей чинник визначає без ризикову ставку дисконту);

– складність управління підприємством та рівень інфляції і тенденції його зміни (ці чинники визначають розмір інших видів надбавок, що включаються у ставку капіталізації, за допомогою якої визначається ринкова вартість цього підприємства);

3) первинні чинники – базові фактори, що лежать в основі формування ринкової вартості суб'єкта господарювання. Своєю чергою ці чинники можна поділити на п'ять груп, а саме:

– чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство (рівень конкуренції на ринках та його динаміка, кон'юнктура ринків, еластичність попиту на продукцію тощо);

– чинники, що характеризують продукцію підприємства (структура виробничої програми підприємства, якість продукції, натуральні обсяги її виробництва тощо);

– чинники, що характеризують ресурси підприємства та систему менеджменту на ньому (ціни на ресурси, якість виробничих ресурсів та технологій, ефективність використання ресурсів, рівень організації виробництва та системи менеджменту на підприємстві, розмір нематеріальних ресурсів підприємства тощо);

– чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства (склад та структура активів і пасивів підприємства);

– макроекономічні чинники (стан бюджетно-кредитної системи країни, параметри регуляторної політики, темпи та пропорції економічного росту в країні, стан світових ринків тощо).

Стосовно можливостей підприємства управляти чинниками, які впливають на формування його ринкової вартості, ці чинники можна поділити на дві групи:

- некеровані, до яких належать чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство, та макроекономічні чинники;

- керовані, до яких належать: чинники, що характеризують продукцію підприємства, чинники, що характеризують ресурси підприємства та систему менеджменту на ньому, а також чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства.

Запропонована типологія чинників впливу на ринкову вартість підприємства виступає як проміжна ланка для подальших досліджень закономірностей механізму такого впливу. Зокрема,

виокремлення як чинника впливу на величину ринкової вартості підприємства рівня конкуренції на ринках збуту його продукції та динаміки цього рівня дало нам змогу провести градацію ринків за цими параметрами та виявити характерні особливості застосування дохідного підходу для кожного з таких типів ринків:

1. Ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом тривалого проміжку часу, та із перспективою подальшого зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста. На цьому ринку підприємство-монополіст отримує надприбуток від свого становища; при цьому процес такого отримання буде тривати необмежено довго та існують перспективи поступового нарощування виробництва та збуту цим підприємством продукції зі збереженням можливості надходження надприбутку. За таких умов під час оцінювання вартості підприємства у величину його чистого грошового потоку потрібно включати надприбуток з урахуванням того, що він буде надходити протягом необмеженого проміжку часу; також потрібно враховувати перспективи його зростання надалі та можливість реінвестування отриманого прибутку підприємства у його подальший розвиток.

2. Ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом тривалого проміжку часу, та без перспектив подальшого зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста. На такому ринку підприємство-монополіст отримує надприбуток від свого становища на ринку; при цьому процес такого отримання буде тривати необмежено довго, однак, відсутні перспективи поступового нарощування виробництва та збуту цим підприємством продукції зі збереженням можливості надходження надприбутку. За таких умов під час оцінювання вартості підприємства у величину його чистого грошового потоку потрібно включати надприбуток з урахуванням того, що він буде надходити протягом необмеженого проміжку часу, однак, враховувати перспективи його зростання надалі та можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток не потрібно.

3. Ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом деякого обмеженого проміжку часу, та з перспективою зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста. За таких умов під час оцінювання вартості підприємства у величину його чистого грошового потоку потрібно включати надприбуток з урахуванням того, що він буде надходити протягом обмеженого проміжку часу; також потрібно враховувати перспективи його зростання надалі та можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток.

4. Ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом деякого обмеженого проміжку часу, та без перспектив подальшого зростання попиту на продукцію підприємства-монополіста.

За таких умов під час оцінювання вартості підприємства у величину його чистого грошового потоку потрібно включати надприбуток з урахуванням того, що він буде надходити протягом обмеженого проміжку часу, однак, враховувати перспективи його зростання надалі та можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток не потрібно.

5. Ринок із високим ступенем конкуренції, за якого стан рівноваги на ньому настає досить швидко. За таких умов під час оцінювання вартості підприємства у величину його чистого грошового потоку не потрібно включати надприбуток; також не потрібно враховувати перспективи зростання прибутку надалі та можливість реінвестування прибутку підприємства у його розвиток.

Промисловість є ключовим елементом економічної системи України, який визначає місце національної економіки в міжнародному поділі праці, динаміку її конкурентоспроможності. Темпи розвитку промислового сектора в значній мірі детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни.

Промисловий розвиток є фундаментом для становлення інших секторів економіки країни. При цьому ключовими складовими промисловості, що визначатимуть конкурентоспроможність всієї економічної системи країни, стають високотехнологічні виробництва, галузі, які значною мірою визначатимуть розвиток наукоємних та інформаційно-містких видів діяльності, закладають підвалини для формування економіки знань, сприяють зростанню частки високооплачуваної, висококваліфікованої праці. Темпи розвитку промислового сектора значною мірою детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни.

Позитивну роль відіграють:

- активізація інвестиційних процесів;
- залучення іноземного капіталу в промисловість України;
- реалізація програм модернізації технологічних потужностей в металургії, хімічній промисловості, нафтопереробці;
- зростання кредитної підтримки розвитку промисловості;
- значне розширення моделей кредитування придбання непродовольчих товарів довгострокового використання;
- підвищення якості української продукції інвестиційного призначення;
- активізація попиту на інвестиційні товари (виробниче обладнання) з боку вітчизняних виробників внаслідок розширення інвестиційної діяльності;
- продовження позитивної динаміки розвитку будівництва і транспорту, що сприяло підвищенню попиту на продукцію машинобудування, металургійної, деревообробної промисловості, виробництво будівельних матеріалів і скловиробів;

- стабільне підвищення доходів населення;
- стабілізація з другого кварталу цін на металопродукцію на світових ринках;

Негативними чинниками розвитку промисловості є:

- обмеженість сировинного забезпечення вітчизняної промисловості;
- зростання вартості сировинних ресурсів на світовому ринку, зокрема: енергетичних ресурсів (нафти і газу), деревини, сільськогосподарської продукції;
- зростання витрат підприємств внаслідок зростання вартості газу, збільшення транспортних витрат внаслідок підвищення тарифів на транспортні перевезення, зростання вартості як власних, так і імпортованих сировинних, подальшого підвищення рівня заробітної плати найманих працівників;
- як наслідок вище наведеного, високі темпи зростання оптових цін, які склали в машинобудуванні, хімічній та нафтохімічній промисловості, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води, металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів, виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції;
- виникнення дефіциту кваліфікованих робітників у ряді галузей переробної промисловості, що є стримуючим чинником розвитку галузей вищих переділів.

Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності виробничого потенціалу промислових підприємств є забезпечення їх фахівцями високого рівня кваліфікації, серед яких чільне місце повинно належати інженерно-технічним працівникам, управлінцям та висококваліфікованим робітникам, тобто йдеться про необхідність істотного підвищення креативності персоналу, його здатності освоювати новітні технології виготовлення продукції і в такий спосіб підвищувати конкурентоспроможність виробничого потенціалу підприємств. Досягнення таких цілей можливе не тільки за рахунок істотних змін у структурі персоналу промислових підприємств, незважаючи на те, що вони надзвичайно вагомі. Очевидним є те, що нарощування потенційних конкурентних можливостей промислових підприємств значною мірою залежить від рівня організації мотивації працівників промислових підприємств та її удосконалення. Насамперед стимулювання праці повинно здійснюватися за конкретні результати, які здійснили виконавці у системі заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності виробничого потенціалу промислових підприємств. Крім того, у системі організації стимулювання персоналу повинні братися до уваги такі складові, як рівень компетентності, інноваційності, можливість вирішення складних питань під час вибору варіантів

розвитку виробничого потенціалу та підвищення його конкурентоспроможності. До того ж повинна також враховуватись і ринкова цінність пропозицій працівників, що пропонуються для впровадження у конкретних виробничих підрозділах з метою підвищення їх конкурентоспроможного потенціалу. До того ж в усіх випадках особливу увагу треба звертати на досягнення індивідуальних результатів працівниками, величина матеріальної винагороди яких повинна завжди узгоджуватись з досягнутими ними результатами під час виконання поставлених перед ними конкретних завдань.

Удосконалення механізму мотивації персоналу повинно бути спрямоване не тільки на об'єктивне визначення винагороди за високопродуктивну і якісну працю у вирішенні проблем підвищення конкурентоспроможності виробничого потенціалу промислових підприємств, що надзвичайно важливо, а й стимулювати постійне підвищення фахового рівня працівників з тим, щоб вони були здатні освоювати на підприємствах новітні технології виготовлення виробів із інноваційним наповненням, що користуються підвищеним попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Висновки з проведеного дослідження. Чинники, що впливають на ринкову вартість підприємства, можна поділити на три групи, а саме: чинники безпосереднього впливу, чинники опосередкованого впливу та первинні чинники. Своєю чергою, первинні чинники можна поділити на такі групи: чинники, що характеризують товарні ринки, на яких працює підприємство; чинники, що характеризують продукцію підприємства; чинники, що характеризують ресурси підприємства та систему менеджменту на ньому; чинники, що характеризують активи та пасиви підприємства; макроекономічні чинники. Виокремлення як чинника впливу на величину ринкової вартості підприємства рівня конкуренції на ринках збуту його продукції та динаміки цього рівня дало змогу провести градацію ринків за цими параметрами та виявити характерні особливості застосування дохідного підходу для кожного з таких типів ринків: ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом тривалого проміжку часу, та з перспективою подальшого зростання попиту на продукцію підприємства; ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом тривалого проміжку часу, та без перспек-

тив подальшого зростання попиту на продукцію підприємства; ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом деякого обмеженого проміжку часу, та з перспективою зростання попиту на продукцію підприємства; ринок із низькою конкуренцією, що збережеться протягом деякого обмеженого проміжку часу, та без перспектив подальшого зростання попиту на продукцію підприємства; ринок із високим ступенем конкуренції, за якого стан рівноваги на ньому настає досить швидко. Запропоновані моделі оцінювання вартості підприємств за дохідним підходом, що передбачають урахування чинника конкуренції на ринку та наявності у підприємства можливості певний час реінвестувати свій прибуток за ставкою, що перевищує ставку дисконту, дадуть змогу підвищити рівень вірогідності результатів визначення ринкової вартості підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамюк В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В. Адамюк, Г. Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – № 1-2. – С. 10-12.
2. Биркович В.І. Державне регулювання сфери туризму на регіональному рівні охорони здоров'я: Автореф. дис. ... канд. наук з держ.упр.: 25.00.02. – Запоріжжя, 2007. – 20 с.
3. Грицишин Н. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / Н. Грицишин // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. Серія економічна. – 2004. – Вип. 33. – С. 431-436.
4. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга. – К.: Вільямс, 2000. – 677 с.
5. Красовська Т.В. Конкурентоспроможність підприємства як основа формування конкурентних переваг держави / Т.В. Красовська // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2008. – Вип. 6. – С. 193-197.
6. Ларіна Р.Р. Логістика: Навч. посібник. – Донецьк: Дон ДУУ, 2010. – 277 с.
7. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
8. Портер М. Конкуренція: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
9. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.

РОЗДІЛ 9. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКААЛЬТЕРНАТИВНА ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ
ALTERNATIVE EMPLOYMENT AS A FACTOR OF LABOR POTENTIAL
REPRODUCTION OF RURAL AREAS

Стаття присвячена дослідженню специфіки забезпечення зайнятості сільського населення та розробці обґрунтованих пропозицій щодо використання альтернативної зайнятості з метою оптимізації відтворення трудового потенціалу сільських територій. Дана проблема досліджувалася на основі обстеження сільського ринку праці в Україні, а також вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду щодо стимулювання зайнятості населення сільських територій в контексті забезпечення гідної праці та диверсифікації сільського розвитку. Розроблено рекомендації щодо забезпечення зайнятості сільського населення, що є адекватними особливостям аграрного виробництва в умовах сучасних трансформаційних змін. Запропоновані рекомендації враховують стратегічні пріоритети регіонального розвитку, розвитку сільських територій, державного регулювання зайнятості сільського населення та програму подолання бідності.

Ключові слова: трудовий потенціал; відтворення трудового потенціалу; альтернативна зайнятість; сільські території; розвиток сільських територій; диверсифікація сільського розвитку.

Стаття посвячена изучению специфики обеспечения трудоустройства сельского населения и разработке аргументированных предложений по использованию альтернативной занятости с целью оптимизации воспроизводства трудового потенциала сельских территорий. Данная проблема исследовалась на основе изучения тенденций развития сельского рынка труда в Украине, зарубежного и отечественного опыта стимулирования занятости населения сельских террито-

рий в контексте обеспечения достойного труда и диверсификации сельского развития. Разработаны рекомендации по обеспечению занятости сельского населения, адекватные особенностям аграрного производства в условиях современных трансформационных изменений. Предложенные рекомендации учитывают стратегические приоритеты регионального развития, развития сельских территорий, государственного регулирования занятости сельского населения и программу преодоления бедности.

Ключевые слова: трудовой потенциал, воспроизводство трудового потенциала, альтернативная занятость, сельские территории, развитие сельских территорий, диверсификация сельского развития.

This article studies specifics of employment providing to the rural population and offers reasonable ways to use alternative forms of employment in order to optimize the reproduction of the labor potential of rural areas. This article is based on examination of the Ukrainian rural labor market as well as on studying foreign and domestic experience in stimulating rural employment in the context of decent working conditions and diversification of rural development. Recommendations for employment ensurance of the rural population have been developed in conformity with the characteristics of agricultural production in conditions of modern transformational changes. Proposed recommendations are including the strategic priorities of regional and rural development, state regulation of rural employment and the poverty alleviation program.

Key words: Labor potential; Reproduction of labor potential; Alternative employment; Rural areas; Rural development; diversification of rural development.

УДК 331.526

Обіход С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
персоналом та економіки праці,
Житомирський державний
технологічний університет

Постановка проблеми. Трансформація соціально-трудова відносин, що є наслідком становлення та розвитку постіндустріальної моделі економіки, процесів євроінтеграції та глобалізації сучасного життя, призвела до структурних змін національного та регіональних ринків праці, закономірних змін у структурі зайнятості населення. В розвитку сільських територій спостерігаються негативні зрушення, що полягають у збільшенні масштабів незайнятості та міграції населення, зубожінні селян, слабкому соціальному захисті неформально зайнятих та можуть мати руйнівний вплив на розвиток національної економіки. Тому питання забезпечення гідної праці на селі є над-

звичайно актуальними у досягненні цілей стратегії сталого соціально-економічного та регіонального розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з питань відтворення трудового потенціалу підтверджує актуальність вивчення проблем забезпечення гідної праці на сільських територіях України. Провідні вітчизняні вчені Інституту демографії та соціальних досліджень ім. В.М. Птухи НАН України, Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», Інституту економіки та прогнозування НАН України, Інституту регіональних досліджень НАН України з позицій сьогодення переосмислили класичні основи соціально-еконо-

мічного розвитку українського села та особливості зайнятості населення сільських територій. Не зменшуючи важливості теоретико-методологічних і методичних напрацювань, вважаємо, що залишаються недостатньо висвітленими прикладні аспекти оптимізації процесу відтворення трудового потенціалу сільських територій в контексті сталого територіального розвитку України. Структурні зміни, що відбуваються в усіх сферах життєдіяльності селян обумовили необхідність пошуку нових дієвих форм працевлаштування сільського населення (зокрема, альтернативної, несільсько-господарської зайнятості), які позитивно вплинуть на відтворення його трудового потенціалу в середньо- та довгостроковій перспективі.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є вивчення специфіки забезпечення зайнятості населення сільських територій в умовах трансформаційних змін та розробка пропозицій щодо використання альтернативної зайнятості як одного з факторів відтворення трудового потенціалу сільських територій, що сприятиме сталому соціально-економічному розвитку регіонів України на засадах руху до постіндустріальної економіки з урахуванням процесів євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення важливим чинником від-

творення трудового потенціалу сільських територій та сприяння сталому регіональному розвитку є гідна праця. За визначенням Міжнародної організації праці гідна праця є продуктивною працею чоловіків та жінок в умовах свободи, рівності, безпеки та поваги до людської гідності. Програма гідної праці ґрунтується на переконанні, що для створення якнайкращих умов для соціального розвитку потрібні ефективна зайнятість, дотримання прав працівників щодо зайнятості, соціальний захист та діалог у соціально-трудовах відносинах. Гідна праця щонайменше має забезпечувати справедливий заробіток; рівне ставлення до всіх; достойні умови праці; здоров'я та безпеку на робочому місці; доступ до значущої та продуктивної роботи; перспективи особистого розвитку; соціальний захист працівників та членів їхніх сімей, що забезпечує гідне життя [1, с. 2]. З метою сприяння забезпеченню європейських стандартів життя в нашій країні визначені макроекономічні вектори руху (вектор розвитку, безпеки, відповідальності та гордості), що мають до 2020 р. реалізуватися у понад шістьдесят реформ та програм розвитку держави [2]. Основні макроекономічні індикатори та пріоритети розбудови соціально-трудової сфери, сприяння зайнятості та сталому підприємництву, ефективному соціальному діалогу, покращення

Таблиця 1

**Динаміка економічної активності населення України
(з виділенням сегменту сільського ринку праці) у 2012-2016 роках**

Показники	Роки					2016 р. до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис. осіб ¹	20851,2	20824,6	19920,9	18097,9	17955,1	86,1 %
У тому числі:						
- зайняті, тис. осіб ¹	19261,4	19314,2	18073,3	16443,2	16276,9	84,5 %
- безробітні, тис. осіб ¹	1589,8	1510,4	1847,6	1654,7	1678,2	105,6 %
Економічно активне населення сільської місцевості у віці 15-70 років, тис. осіб	6878,6	6908,0	5850,6 ¹	5667,5 ¹	5648,7 ¹	82,1 %
У тому числі:						
- зайняті, тис. осіб	6108,0	6033,5	5292,4 ¹	5134,2 ¹	5098,4 ¹	83,5 %
- безробітні, тис. осіб	507,9	502,1	558,2 ¹	533,3 ¹	550,3 ¹	108,3 %
Рівень економічної активності населення у віці 15-70 років, %	64,6	65,0	62,4 ¹	62,4 ¹	62,2 ¹	- 2,4 в.п.
Рівень економічної активності сільського населення у віці 15-70 років, %	67,7	68,5	61,8 ¹	60,8 ¹	60,9 ¹	- 6,8 в.п.
Рівень зайнятості населення у віці 15-70 років, %	59,7	60,3	56,6 ¹	56,7 ¹	56,3 ¹	- 3,4 в.п.
Рівень зайнятості сільського населення у віці 15-70 років, %	62,7	63,5	55,9 ¹	55,1 ¹	54,9 ¹	- 7,8 в.п.
Рівень безробіття населення у віці 15-70 років, %	7,5	7,2	9,3 ¹	9,1 ¹	9,3 ¹	+ 1,8 в.п.
Рівень безробіття сільського населення у віці 15-70 років, %	7,4	7,3	9,5 ¹	9,4 ¹	9,7 ¹	+ 2,3 в.п.
Частка сільського населення у чисельності зайнятих, %	31,7	31,2	29,3	31,2	31,3	- 0,4 в.п.

Джерело: складено автором за даними [3; 4, с.23]

¹ данні наведені без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

щення соціального захисту й умов праці задля стабільності та економічного зростання запропоновані у Програмі гідної праці МОП для України на 2016-2019 рр. [1, с. 3-6].

За даними Державної служби статистики України станом на 01.01.2017 р. чисельність наявного населення становила 42 584,5 тис. осіб (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя), з них 13 102,2 тис. осіб – сільське населення (або 30,77 %). За останні десять років чисельність наявного населення України скоротилася на 8,2 %, а сільського – майже на 10,9 %; кількість сільських населених пунктів зменшилася на 127 одиниць [3]. Тенденції економічної активності населення сільських територій за останні п'ять років наведені у табл. 1.

Достатньо високий рівень економічної активності сільського населення свідчить про збереження трудового потенціалу сільських територій, проте темпи скорочення економічної активності та зайнятості сільського населення є вищими порівняно з аналогічними показниками міського населення.

У 2016 р. в сільській місцевості було працевлаштовано 5 098,4 тис. осіб, з них за наймом працювало 3 512 тис. осіб (або 68,9 % зайнятих в сільській місцевості; для порівняння, в містах частка працюючих за наймом становила 91,4 %). Неформальні трудові відносини спостерігалися переважно серед зайнятих в сільській місцевості (частка неформально зайнятих на селі сягала 40,6 % у порівнянні з 16,9 % зайнятих в містах) та в секторі самозайнятості: сільські території – 92,2 %, міські поселення – 44,8 % [5, с. 3, 5-7]. Темпи зростання номінальної заробітної плати в сільському, лісовому та рибному господарстві за останні п'ять років перевищували аналогічний показник по економіці в цілому, проте розмір середньомісячної номінальної заробітної плати в сільському господарстві не перевищував 80,9 % середнього її значення по економіці [6, с. 19-22]. Рівень бідності сільського населення залишається стабільно високим і майже вдвічі перевищує такий показник у великих містах (29,7 % порівняно з 17,1 %); ризики бідності зростають із зменшенням розмірів населених пунктів; специфіку бідності за умовами життя на селі визначають також наявні інфраструктурні проблеми розвитку сільських територій [7].

Знецінення вартості праці в сільському господарстві, тінізація сільського ринку праці, вкрай неефективна система соціального захисту від безробіття селян, руйнування виробничої та соціальної інфраструктури сільських територій, непривабливі умови праці та побуту на фоні глобалізаційних процесів руху робочої сили сприяють депопуляції сільських територій та посиленню

міграційних процесів, що негативно позначається на відтворенні трудового потенціалу.

Особливою проблемою відтворення трудового потенціалу сільських територій є втрата зацікавленості у праці внаслідок сформованої «культури бідності й орієнтації на короткострокові цілі» [8, с. 52]. Використання новітніх технологій та продуктивнішої техніки аграрними й переробними підприємствами АПК призводить до витіснення «зайвої» робочої сили, вивільнення працівників з традиційних сільськогосподарських галузей. Як наслідок – зміна статусу зайнятості: самозайняті в особистому підсобному господарстві, сімейному фермерському господарстві. Проте не всі готові проявляти ініціативу щодо розвитку підприємництва й самозайнятості, базовою стає орієнтація на виживання, а не стратегія розвитку, закріплюється уявлення про неможливість досягнення гідного рівня життя за допомогою легальної економічної діяльності, зникає мотивація до легальної праці. Роботодавці традиційних галузей сільського господарства і АПК висувають більші вимоги до рівня кваліфікації та професійно-ділових якостей найманих працівників, що є виправданим в силу зростання рівня технічної озброєності праці. Проте вищий рівень професійної майстерності не завжди супроводжується зростанням рівня оплати праці, й більшість працівників не бачить сенсу вкладати кошти у власний розвиток. Молодь, як потенційна робоча сила, через низький рівень оплати сільськогосподарської праці, важкі умови життєдіяльності на сільських територіях не зацікавлена в активному пошуку роботи на селі загалом і набутті професії зокрема, відповідно, не формуються цінності й настанови трудової поведінки та мотивації до праці, зневажається цінність освіти, науки, інтелекту, професіоналізму та гідної праці, які не приносять швидкої вигоди [8, с. 53]. Виникають суттєві протиріччя функціонування ринку праці: надлишок робочої сили в сільській місцевості, дефіцит висококваліфікованих працівників, зростання рівня бідності селян та готовності до участі в тіньовій економічній діяльності, тенденції отримання «легких» грошей тощо.

Вважаємо, що головним завданням сьогодення є не стільки збереження чисельності населення сільських територій, скільки створення умов для оптимального відтворення трудового потенціалу сільських територій на основі диверсифікації господарської діяльності з урахуванням регіональних особливостей та розширення альтернативної зайнятості селян.

Аналіз досліджень з проблем підвищення рівня зайнятості населення сільських територій показав, що в науковій літературі використовуються терміни «альтернативна зайнятість» [9, с. 145-147; 10], «несільськогосподарська зайнятість» [11], «самостійна зайнятість» [12, с. 222-223], які визначають

особливості сучасних форм зайнятості сільського населення працездатного віку. Передусім альтернативна зайнятість на сільських територіях – це праця у несільськогосподарських видах економічної діяльності, або сільськогосподарських, що не є типовими й масовими для конкретної місцевості, якою не займаються основні сільськогосподарські товаровиробники. Альтернативна зайнятість може мати форму постійної, тимчасової та сезонної зайнятості; основної та додаткової зайнятості; формальної та неформальної зайнятості; зайнятості на умовах гнучкого робочого часу в рамках робочого дня, тижня, усього періоду трудової активності людини (часткова зайнятість або робота неповний робочий час, стиснутий робочий тиждень, сумісництво, епізодична зайнятість); надомна праця, дистанційна зайнятість тощо. Особливість альтернативної зайнятості – це нестандартність за характером робочих місць та робочого часу, невідповідність стандартним (типовим) правилам й потреба у спеціальному правовому регулюванні та організаційно-економічному забезпеченні. Альтернативна зайнятість сприятиме формуванню цивілізованого ринку праці на селі. А диверсифікація у багатофункціональному розвитку територій є тим процесом, що забезпечує умови сприяння альтернативній зайнятості сільського населення.

Простежується «стратегічний ланцюжок сталого розвитку»: розвиток сільських територій – це використання потенціалу територій за участі товаровиробників та з ініціативи сільських територіальних громад; трудовий потенціал визначає можливості формування та реалізації програм розвитку і, відповідно, якість життя; використання трудового потенціалу є можливим за умови продуктивної зайнятості у сільській місцевості; продуктивна зайнятість (за інших сприятливих умов) є джерелом всіх видів доходів, добробуту та розвитку. Продуктивна зайнятість сільського населення є інструментом оптимального використання трудового потенціалу та індикатором розвитку сільських територій. Сучасні проблеми сільських територій України переважно спричинені невикористанням наявного потенціалу, як трудового, так і земельних ресурсів; монофункціональністю, що концентрується навколо сільського господарства. Збалансований підхід до сталого розвитку сільських територій передбачає вирішення проблем відтворення трудового потенціалу за допомогою стимулювання самозайнятості населення та провадження політики підтримки альтернативної зайнятості для надлишкової робочої сили сільського господарства.

З метою використання переваг альтернативної зайнятості сільських територій вважаємо, що доцільним є подальше дослідження та обґрунтування можливості використання зарубіжного досвіду багатофункціонального розвитку сіль-

ських територій на засадах: диверсифікації господарської діяльності; сприяння самозайнятості та розвитку малого бізнесу як в сфері сільського господарства й переробки, так і несільськогосподарських видах діяльності; розбудови сільської інфраструктури; зміни підходів до підготовки фахівців для сільських територій з урахуванням специфіки регіону; ведення роз'яснювальної роботи, консультування щодо здійснення альтернативних видів економічної діяльності та можливостей і перспектив їх розвитку у конкретних місцевостях. Багатофункціональність розвитку сільських територій створює передумови ефективного відтворення трудового потенціалу на основі набуття нових знань та професійного досвіду в різних видах економічної діяльності (у тому числі інноваційних). Диверсифікація допоможе сформувати в межах визначених сільських територій цілісні економічні комплекси, що забезпечуватимуть потреби у товарах і послугах споживачів власної території, розбудову місцевої інфраструктури, а місцеве населення буде мати гідну працю. Збалансований підхід до сталого розвитку сільських територій може передбачати інноваційну форму диверсифікації – створення кластерів, що об'єднують конкурентоздатних суб'єктів господарювання різних галузей та видів економічної діяльності, пов'язаних технологічним ланцюгом, у тому числі організацій, що надають логістичні, науково-дослідні, сервісні, побутові, соціальні та інші послуги.

Населення таких «оновлених» сільських територій матиме можливість користуватися благами, прирівняними до міських, отримувати гідний рівень доходів, інвестувати кошти в навчання та подальший особистий розвиток. Для мешканців віддалених сільських територій диверсифікація господарської діяльності та альтернативна зайнятість є чи не єдиним напрямом забезпечення джерелами доходів та стимулом до подальшого проживання на селі. Без активного запровадження альтернативної зайнятості на сільських територіях буде знижено ефективність реформ регіонального розвитку й більшість нинішніх проблем так і не вдасться вирішити належним чином.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз демографічних та соціально-економічних показників розвитку сільських територій, основних показників розвитку сільського ринку праці виявив тенденції до зростання рівня бідності та масштабів незайнятості сільського населення. Це зумовлює необхідність пошуку можливих варіантів розвитку сільських територій України та розроблення регіональних рекомендацій щодо забезпечення зайнятості сільського населення, що є адекватними особливостям аграрного виробництва в умовах сучасних трансформаційних змін. Збалансований підхід щодо реформування розвитку сільського гос-

подарства та сільських територій передбачає вирішення проблем відтворення трудового потенціалу на основі стимулювання самозайнятості населення та запровадження політики сприяння альтернативній зайнятості з урахуванням особливостей території та ініціативності сільських громад. На інституціональному рівні затверджено пріоритети сталого розвитку сільських територій, програми запровадження гідної праці на селі, що створює передумови для вирішення низки соціально-економічних, демографічних, екологічних, інфраструктурних, побутових та інших проблем сільських територій України на регіональному рівні.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у визначенні оптимальної структури видів економічної діяльності для сільських територій в контексті регіонального багатofункціонального їх розвитку з урахуванням щільності заселення, наближеності до міської агломерації, кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу, наявності природних ресурсів та екологічної ситуації, рівня розвитку сільської інфраструктури, доступністю до інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Decent Work Country Programme for Ukraine 2016-2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/budapest/countries-covered/ukraine/WCMS_467704/lang--en/index.htm.
2. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Праця України у 2016 р. : Статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 234 с.
5. Доповідь «Ринок праці у 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm.
6. Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2016 р. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 246 с.
7. Стратегія подолання бідності, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 березня 2016 р. № 161-р [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/161-2016-%D1%80/paran10#n10>.
8. Кочемировська О.О. Розвиток трудового потенціалу як чинник економічного зростання України: аналіт. доп. / О.О. Кочемировська. – К.: НІСД, 2014. – 108 с.
9. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
10. Данкевич Є.М. Розвиток зайнятості в умовах міжгалузевої інтеграції у сільському господарстві / Є.М. Данкевич. // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 198-201.
11. Вишневська О.М. Активізація несільськогосподарської зайнятості – збереження ресурсного потенціалу аграрного сектора / О.М. Вишневська. // Економічний простір. – 2011. – № 50. – С. 40-47.
12. Звонар Й.П. Самостійна зайнятість як сфера реалізації соціально-трудоного потенціалу населення / Й.П. Звонар // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5 (131). – С. 219-227.

РОЗДІЛ 10. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» ЯК ОСНОВНОГО ЕЛЕМЕНТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

IMPROVING THE APPROACHES TO DEFINING THE CONCEPT «FINANCIAL SAFETY OF THE ENTERPRISE» AS THE BASIC ELEMENT OF ECONOMIC SECURITY

В роботі досліджено підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки. Удосконалено підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки. Дані власні визначення наступним підходам: захисний, стійкісний, прогресивний, перспективний, стабільний, збалансований, ресурсний, вартісний, граничний, контрольний, управлінський, стратегічний, збалансований, фінансовий, організаційний, комплексний, статичний та динамічний. Запропоновано власне визначення дефініції «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, фінансова безпека підприємства, захисний підхід, стійкісний підхід, прогресивний підхід, перспективний підхід, стабільний підхід, збалансований підхід, ресурсний підхід, вартісний підхід, граничний підхід, контрольний підхід, управлінський підхід, стратегічний підхід, збалансований підхід, фінансовий підхід, організаційний підхід, статичний та динамічний підходи, комплексний підхід.

В этой работе исследуются подходы к определению «финансовой безопасности предприятия» как основного элемента экономической безопасности. Улучшены подходы к определению «финансовой безопасности предприятия» как основного элемента экономической безопасности. Даны определения авторов следующим подходам: защитный, устойчивый, прогрессивный, перспективный, стабильный, сбалансированный, находчивый, стоимостной, маржинальный, контрольный, управленческий, стратегический, сбалансированный, финансовый, организационный, интегри-

рованный, статический и динамический. Предлагается собственное определение термину «финансовая безопасность предприятия» как основной элемент экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, финансовая безопасность предприятия, защитный подход, устойчивый подход, прогрессивный подход, перспективный подход, стабильный подход, сбалансированный подход, ресурсный подход, подход к затратам, маржинальный подход, контрольный подход, управленческий подход, сбалансированный подход, финансовый подход, организационный подход, статический и динамический подходы, комплексный подход.

In this work approaches to the definition of «financial security of the enterprise» as the main element of economic security are investigated. Approaches to the definition of «financial security of the enterprise» as the main element of economic security are improved. Authors definitions of the following approaches are given: protective, stable, progressive, perspective, stable, balanced, resourceful, cost, marginal, control, managerial, strategic, balanced, financial, organizational, integrated, static and dynamic. The actual definition of the definition «financial security of the enterprise» as the main element of economic security is offered.

Key words: economic security of the enterprise, financial security of the enterprise, protective approach, sustainable approach, progressive approach, perspective approach, stable approach, balanced approach, resource approach, cost approach, marginal approach, control approach, management approach, strategic approach, balanced approach, financial approach, organizational approach, static and dynamic approaches, integrated approach.

УДК 658.14/15:005.922.1

Меліхова Т.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри облік, аналіз,
оподаткування та аудит
Запорізької державної
інженерної академії

Постановка проблеми. Проблема фінансової безпеки підприємства займає особливе місце в системі економічної безпеки так, як нестабільне зовнішнє та внутрішнє середовище негативно впливає на стійке функціонування підприємства, а також одночасно в середині підприємства проявляються негативні тенденції та загрози, які знижують рівень його безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки досліджували наступні науковці: Бланк І.А., Погосова М.Ю., Чібісова І.В., Покропивний С.Ф.,

Козак Л.С., Судакова О.І., Барановський О.І., Донець Л.І., Мунтіян В.І., Ареф'єва О.В., Горячева К.С., О.А. Єпіфанов, Матвейчук Л.О., Євенко Т.І., Журавка Ф.О., Вергун А.М., Сметанюк А.В., Мулик Я.І., Орлик О.В., Сусіденко О.В. У процесі дослідження поняття «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки в працях вчених виявлено відсутність єдиної точки зору науковців щодо її трактування.

Формулювання цілей статті удосконалити підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Л.І. Донець та Н.В. Ващенко «економічну безпеку» вважають синтетичною категорією економічної теорії і політології й одночасно універсальною категорією, дія якої виявляється на всіх рівнях, починаючи з національної економіки і закінчуючи окремо взятим підприємством [10, с. 6-7]. Ми згодні з ними, тому підтримуємо їх погляд, та вважаємо, що фінансову безпеку теж можливо віднести до синтетичної і одночасно універсальної категорії, так як дія її розповсюджується як на загальнодержавний та місцевий рівень, так і на окремо взяте підприємство чи особистість. Категорія «фінансова безпека підприємства» як основний елемент економічної безпеки є відносно новою і на сучасному етапі не існує єдиного підходу до визначення цього поняття.

У процесі аналізу наукових джерел та узагальнення результатів досліджень видатних вчених таких, як: І.А. Бланк [1], М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева [2], І.В. Чібісова [3], С.Ф. Покропивний [4], Л.С. Козак, І.В. Багровецька [5], О.І. Судакова [6] нами встановлено, що у першу чергу вони розглядають фінансову безпеку підприємства як одну із складових економічної безпеки.

Фінансово-економічний словник за редакцією А.Г. Загороднього визначає поняття «фінансова безпека» як захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ регіонів, галузей і секторів економіки, держави загалом фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань [7].

Заслуговує увагу аргументована точка зору видатного вченого професора О.Барановського, який розглядає поняття фінансової безпеки з точки зору визначення фінансів як системи економічних відносин, що виникають в процесі створення та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів, а звідси фінансова безпека являє собою надзвичайно складну систему, яку утворюють ряд підсистем, кожна з котрих має власну структуру і логіку [8, с. 13]. Ми згодні з таким визначенням, а особливо з тим, що поняття фінансової безпеки можливо представити як систему фінансових відносин підприємства, яке являє собою утворення самостійно діючих логічних підсистем у загальній структурі його системи.

На думку авторів А.Г. Загороднього та Г.Л. Вознюка під фінансовою безпекою підприємства слід розуміти саме захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань [9]. Ми згодні з тим, що для забезпечення фінансової безпеки під-

приємства важливим моментом забезпечення стабільності роботи підприємства є захищеність як його інтересів так і його ресурсів від різноманітних загроз, але це є тільки одним із обґрунтувань важливості формуванням фінансової безпеки підприємства, а не єдиним його поясненням.

Ряд авторів С.Ф. Покропивний [4], Л.І. Донець і Н.В. Ващенко [10] зосереджують увагу на залежності фінансової безпеки підприємства лише від ефективного використання його ресурсів. Ми згодні, що ефективне використання ресурсів підприємства важливе, але воно не є загрозою фінансової безпеки підприємства, оскільки неефективне використання ресурсів впливає на погіршення фінансового стану підприємства та його нестабільність, тобто через це порушуються умови безпеки. Однак, ми вважаємо, що це дуже вузьке трактування досліджуемого поняття, та ця думка обов'язково повинна існувати поряд з іншими, але повинна бути не єдиним визначенням цього поняття.

У свою чергу В.І. Мунтіян [11], О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко [12] додають, що фінансовою безпекою підприємства є стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, який виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку. Ми згодні з думкою авторів, які наголошують на важливій умові, що для характеристики стану фінансової безпеки підприємства його фінансові показники повинні мати найкращі значення та забезпечувати подальший розвиток бізнесу.

К.С. Горячева розглядає фінансову безпеку підприємства не тільки через стійкість її до загроз, але і виводить її залежність від фінансового стану [13]. Ми вважаємо її думку вірною, а саме те, що фінансова безпека проявляється через збалансований фінансовий стан підприємства і наявність достатнього обсягу у нього фінансових ресурсів, крім того заслуговує увагу її погляд на те, що для підприємства важливо ефективно і стало розвивати свою подальшу діяльність. Одночасно, на наш погляд, дане вищезазначеним автором визначення неповне, так як не враховані інші важливі чинники, які впливають на стан фінансової безпеки підприємства.

На думку Г. Шиназі фінансовою стабільністю є ситуація, в якій фінансова система здатна вільно виконувати три ключові функції одночасно: ефективно і безупинно сприяти міжчасовому розподілу ресурсів в економіці від власників заощаджень до інвесторів і розподілу економічних ресурсів зага-

лом; визначення й оцінка фінансових ризиків на перспективу здійснюється та управляється з прийнятною точністю, а також відносно добре управляються; фінансова система підприємства перебуває у такому стані, що дає змогу без напруги, якщо не безупинно, абсорбувати фінансові та реальні економічні непередбачувані події [14, с.119]. Отже, ми наочно бачимо взаємозв'язок понять «фінансова безпека підприємства» і «фінансова стабільність» та можемо провести аналогію між цими визначеннями. Спільними їх рисами є: по перше, акцент на ефективному використанні ресурсів підприємства; по друге, врахування фінансових ризиків підприємства, які визначаються, оцінюються та обов'язково управляються; по третє, наявність стабільного стану підприємства, при якому воно здатне подолати зовнішні та внутрішні загрози.

В. Алєн та Г. Вуд у праці «Визначення та досягнення фінансової стабільності» на макроекономічному рівні фактично ототожнюють фінансову безпеку із фінансовою стабільністю [14, с.119]. Ми не згодні з авторами, так як одним із чинників, який впливає на забезпечення фінансової безпеки підприємства є стабільність його фінансового стану, але не треба ототожнювати ці поняття, так як трактування поняття фінансова безпека є більш багатогранною економічною категорією, яке потребує подальшого дослідження.

Найбільш повне та обґрунтоване визначення фінансової безпеки підприємства дав у своїх книгах І.О. Бланк. Він наголошує, що це поняття є синтезованим, інтегруючим у собі істотні характеристики категорій «економічна безпека підприємства» та «фінанси підприємства», розглядає фінансову безпеку як об'єкт управління та сформулював основні його істотні характеристики [1]. Ми абсолютно згодні з думкою автора, який розглянув фінансову безпеку підприємства у комплексі та дав в своєму визначенні основні сутнісні характеристики досліджуємого нами поняття. Однак, із проведеного аналізу думок вчених видно, що питання визначення категорії «фінансової безпеки підприємства» є дискусійним, а саме автори мають досить різні погляди щодо його визначення та трактування. Розглянемо існуючі підходи до трактування «фінансова безпека підприємства» детальніше.

Так, Л.О. Матвейчук, розглядає сутність поняття «фінансова безпека підприємства» тільки у двох напрямках, а саме, як стан захищеності інтересів підприємства та, як стан ефективного використання ресурсів підприємства [15]. Ми згодні, що ці напрямки важливі та визначені вірно, однак, це не повний перелік існуючих підходів.

Найбільш розповсюдженою є думка Т.І. Євенко, де він до погляду попереднього автора, додав ще підтримання оптимального рівня стійкості та розвитку з поступовим досягненням мети суб'єкта господарювання [16]. Ми підтримуємо думку

автора, що для фінансової безпеки підприємства важливим є підхід направлений на забезпечення оптимального фінансового стану та розвитку підприємства, але на наш погляд, дане визначення потребує уточнення, а саме підтримання не тільки оптимального рівня стійкості, а підтримання стабільного рівня фінансового стану, а також теж вважаємо, що автором наведені не всі існуючі в джерелах підходи.

Заслуговує на увагу думка Ф. О. Журавки та Л. А. Могиліна з групування підходів до визначення фінансової безпеки підприємства, які доповнюють думку Л.О. Матвейчука [15] та визначають її як: здатність підприємства розробляти фінансову стратегію та здійснювати фінансову діяльність, управляти ризиками тощо; рівень фінансового стану підприємства; систему з управління ризиками та забезпечення ресурсами [17]. Ця думка також є слушною, так як для підприємства важливо мати здатність для розробки фінансової стратегії, вміти здійснювати прибуткову фінансову діяльність, контролювати рівень фінансового стану та визначати його рівень, забезпечувати ресурсами підприємство та управляти ризиками, сукупність яких представляють собою систему, але вказані ними підходи більше схожі на виділення характерних ознак фінансової безпеки підприємства, чим на групування підходів, так як вони показують тільки вміння та здатність підприємства, а при описанні рівня фінансового стану вони не визначають мінімально необхідний рівень для забезпечення фінансової безпеки підприємства. Отже, наведені підходи не дають повний їх перелік, але мають право на окреме існування.

Наступну групу підходів до визначення цього поняття виділяють А. М. Вергун та К. В. Стріжко [18], де вони їх класифікують на три великі групи: складова економічної безпеки підприємства; загальний стан фінансової діяльності підприємства; інтегральний показник фінансової безпеки підприємства. Отже, розподіливши підходи на лаконічні групи, особливістю думки вищезазначених науковців є виділення саме інтегрального показника для оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Ми згодні, з пропозицією авторів, але вважаємо, що наведений ними перелік підходів не повний, а треба було б розглянути інші існуючі підходи, які автори обійшли увагою у своєму дослідженні такі, як: захищеність підприємства від загроз, ефективність використання фінансових ресурсів та розвиток його діяльності. А також важливо не тільки акцентувати увагу на наявності показника фінансової діяльності, а й зазначити властиву йому характеристику – досягнення рівня стабільності фінансової безпеки підприємства.

Неординарне групування підходів застосовує у своїх працях А.В. Сметанюк при визначенні дефініції «фінансова безпека підприємства», він

зазначає, що стан підприємства повинен: 1) забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатню фінансову незалежність підприємства у довгостроковому періоді; 2) сприяти оптимальному залученню та ефективному використанню фінансових ресурсів підприємства; 3) ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення; 4) давати змогу самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію; 5) бути оціненим кількісними та якісними показниками, які мають графічні значення [19]. Отже, важко сперечатись з думкою автора, так як вона дуже ґрунтовно описала необхідний рівень фінансового стану для забезпечення фінансової безпеки підприємства. Тобто, вона наголошує на стані, який не тільки забезпечує фінансову стійкість, ефективно використовує ресурси, розробляє та впроваджує фінансову стратегію, а ще ідентифікує небезпеки та загрози його стану, розробляє заходи для їх своєчасного усунення, а також використовує оцінку показників через їх граничне значення, але автором виділені не всі існуючі підходи.

Цікавий підхід у своєму дослідженні розглядає Мулик Я.І. [20], яка наводить більш повний перелік трактування поняття «фінансова безпека підприємства», а саме до підходів, визначених вище Л.О. Матвейчуком [15] та Т.І. Євенко [16] додає підходи відносно того, що фінансова безпека розглядається як складова економічної безпеки підприємства, як специфічний вид відносин, як здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію та як діяльність з управління ризиками, а також розширює наведені вище підходи. Ми однозначно підтримуємо думку автора, так як вона дала досить повний перелік існуючих підходів, але у перелічених підходах не розглянуто окремо такий підхід, як вартісна оцінка показників через застосування їх граничних значень, а також автором не дана назва виділених підходів, а тільки визначені їх напрямки.

Також, у своїй науковій праці автор О. В. Орлик [21] ґрунтовно дослідила існуючі підходи щодо визначення фінансової безпеки підприємства та додатково виділила, крім підходів зазначених вище Л.О. Матвейчуком [15] та Т.І. Євенко [16], наступні: здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та стале економічне зростання; рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання існуючих зобов'язань; якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан підприємства; здатність самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного

середовища; здатність суб'єкта господарювання протистояти загрозам внаслідок формування відповідного фінансового забезпечення. А також, О. В. Орлик [21] розширила трактування розглянутих вище підходів. Ми згодні з думкою автора, наведений нею перелік існуючих підходів є вичерпним та максимально уточненим, але у перелічених підходах, не наведено окремо важливий підхід відносно вартісної оцінки показників через застосування їх граничних значень, а також автором не дана назва виділених підходів, а тільки визначені їх напрямки.

У своєму дисертаційному дослідженні О.В. Сусіденко згрупував класифікацію наукових підходів до забезпечення фінансової безпеки, де зібрав характеристики напрямів та дав їм назву, а саме: адаптивний; еволюційний; інноваційний; комплексний; маркетинговий; нормативний; процесний; ресурсний; системний; ситуаційний; цільовий; стратегічний [22]. Позитивним моментом є виявлення перелічених підходів, виділення їх сутності та зазначення їх назв, хоча у згрупованій ним класифікації кожний виділений підхід ґрунтується лише на думці одного автора, тобто кількість оброблених джерел для надання вичерпного переліку підходів є недостатньою. Дискусійним є питання відповідності сутності адаптивного, еволюційного, інноваційного, маркетингового, нормативного, процесного підходів їх назві. Незважаючи на неординарну думку автора, ми згодні з виділенням таких підходів, як: ресурсний, системний, ситуаційний, цільовий, стратегічний, комплексний, хоча, у нас є власна думка на трактування їх змісту. В світі сучасної парадигми існування різних поглядів науковців на поняття «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки, узагальнивши думку окремих вчених щодо розкриття сутності цієї дефініції, нами виділені та удосконалені наступні підходи до її трактування (рис. 1), а саме:

- захисний підхід, тобто стан захищеності від загроз чи сукупність заходів, спрямованих на запобігання збитків, стан захищеності інтересів підприємства, здатність підприємства своєчасно протистояти різноманітним загрозам, при цьому стабільно функціонувати та розвиватися;

- стійкісний підхід, який передбачає стан підприємства стійкий до впливів, який забезпечує ефективну його діяльність за рахунок оптимального залучення та використання майна та ресурсів;

- прогресивний підхід, який характеризує стан стійкого розвитку підприємства, а також захищеність його діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз;

- перспективний підхід, що передбачає фінансову стабільність підприємства та ефективний розвиток діяльності у майбутньому, а також захист інтересів підприємства від загроз та вміння управляти ризиками;

Фінансова безпека підприємства	
Захисний підхід	Стан захищеності від загроз чи сукупність заходів, спрямованих на запобігання збитків, стан захищеності інтересів підприємства, здатність своєчасно протистояти різноманітним загрозам, при цьому стабільно функціонувати та розвиватися
Стійкісний підхід	Стан підприємства стійкий до впливів, який забезпечує ефективну його діяльність за рахунок оптимального залучення майна та ресурсів
Прогресивний підхід	Стан стійкого розвитку підприємства, а також захищеність його діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз
Перспективний підхід	Фінансова стабільність підприємства та ефективний розвиток діяльності у майбутньому, а також захист інтересів підприємства від загроз та вміння управляти ризиками
Стабільний підхід	Економічний стан, сталий по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін
Збалансований підхід	Стан збалансованої системи підприємства стійкий до загроз, що забезпечує подальший розвиток діяльності підприємства
Ресурсний підхід	Ефективність використання ресурсів, стабільність функціонування і розвитку підприємства, а також запобігання загроз, захист від зайвих витрат і попередження банкрутства
Вартісний підхід	Якісний та кількісний рівень фінансового стану підприємства та розрахунок необхідної вартості для стабільного розвитку підприємства в умовах негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз
Граничний підхід	Значення фінансових показників знаходяться у межах граничних значень при цьому акцент робиться на ефективному використанні ресурсів
Контрольний підхід	Оптимізації використання ресурсів і сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів, які використовуються для здійснення ефективної і стабільної діяльності підприємства та нівелювання впливу ризиків
Управлінський підхід	Оптимальне використання, контроль й управління фінансовими ресурсами, оперативне реагування на загрози для мінімізації або уникнення шкоди
Стратегічний підхід	Здатність розробляти й проводити фінансову стратегію, при цьому важливо забезпечення оптимального фінансового стану, в якому має перебувати підприємство та його здібність протистояти загрозам
Збалансований підхід	Фінансовий стан, в якому збалансовано незалежність, ефективність і конкурентоспроможність підприємства, а також забезпечується захищеність від ризиків
Фінансовий підхід	Комплексна характеристика фінансів підприємства
Організаційний підхід	Сукупність заходів, спрямованих на запобігання збитків
Статичний та динамічний підходи	Результати діяльності підприємства на певну дату або в перспективі
Комплексний підхід	Складається із сукупності взаємопов'язаних підходів, що забезпечує більш повну та різноманітну його характеристику

Рис. 1. Удосконалені підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства» як основного елемента економічної безпеки

- стабільний підхід, що припускає економічний стан, сталий по відношенню до внутрішніх і зовнішніх змін;

- збалансований підхід, тобто стан збалансованої системи підприємства стійкий до загроз, що забезпечує подальший розвиток діяльності підприємства;

- ресурсний підхід, а саме ефективність використання ресурсів, стабільність функціонування і розвитку підприємства, а також запобігання загроз, захист від зайвих витрат і попередження банкрутства;

- вартісний підхід, це визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та розрахунок необхідної вартості для стабільного розвитку підприємства в умовах негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз;

- граничний підхід, використовується коли значення фінансових показників знаходяться у межах граничних значень при цьому акцент робиться на ефективному використанні ресурсів;

- контрольний підхід забезпечується шляхом оптимізації використання ресурсів і сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів, які використовуються для здійснення ефективної і стабільної діяльності підприємства та нівелювання впливу ризиків;

- управлінський підхід, що передбачає оптимальне використання, контроль й управління фінансовими ресурсами, оперативне реагування на загрози для мінімізації або уникнення шкоди;

- стратегічний підхід використовується для розробки та впровадження фінансової стратегії, при цьому важливо забезпечення оптимального фінансового стану, в якому має перебувати підприємство та його здібність протистояти загрозам;

- збалансований підхід, фінансовий стан в якому збалансовано незалежність, ефективність і конкурентоспроможність підприємства, а також забезпечується захищеність від ризиків;

- фінансовий підхід дає комплексну характеристику фінансів підприємства де фінанси підприємства безпосередньо характеризуються можливістю нормально створювати і розподіляти вартість продукції, робіт, послуг, утворювати доходи і прибутки, здійснювати необхідні витрати, формувати, розподіляти і використовувати фінансові ресурси тощо;

- організаційний підхід забезпечується сукупністю заходів, спрямованих на запобігання збитків;

- статичний та динамічний підходи, передбачає застосування результатів діяльності підприємства на певну дату або в перспективі;

- комплексний підхід складається із сукупності взаємопов'язаних підходів, що забезпечує більш повну та різноманітну його характеристику.

Висновки. Удосконалено підходи до визначення поняття «фінансова безпека підприємства»

як основного елемента її економічної безпеки, а саме виділено та дано власне визначення наступним підходам: захисний підхід, стійкісний підхід, прогресивний підхід, перспективний підхід, стабільний підхід, збалансований підхід, ресурсний підхід, вартісний підхід, граничний підхід, контрольний підхід, управлінський підхід, стратегічний підхід, збалансований підхід, фінансовий підхід, організаційний підхід, комплексний підхід, статичний та динамічний підходи.

Проаналізувавши різноманітні підходи визначення дефініції «фінансова безпека підприємства» як основного елемента її економічної безпеки, нами запропоновано власне його визначення, – це оптимальна організація роботи служби фінансової безпеки на підприємстві, яка забезпечує надійний захист його діяльності від зовнішніх та внутрішніх загроз, підтримує високий рівень фінансової незалежності підприємства від впливу непередбачених обставин для попередження збитку, дає змогу миттєвого прийняття рішення для пристосовування роботи підприємства в умовах мінливого середовища, попереджує небажані наслідки та дозволяє ефективно використовувати наявні на підприємстві ресурси для підвищення рівня фінансового стану, а також забезпечення подальшого розвитку бізнесу через досягнення стратегічних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Погосова М.Ю. Аналіз методичного забезпечення оцінювання фінансової безпеки підприємства / М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева // Економічні науки / 3.Фінансові відносини // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25751.doc.htm
3. Чібісова І.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / І.В. Чібісова, Є.М. Івашина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppci/2011_31/Chibis.pdf
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / за ред. С.Ф. Покропивного. — Вид. 2-ге перероб. та доп. — К. : КНЕУ.— 2000.— 528 с.
5. Козак Л.С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / Л.С. Козак, І.В. Багровецька // Економіка і управління. – 2008. – №13. – С. 97-101.
6. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. — 2008. — № 9. — С. 140–148.
7. Завгородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Завгородній, Г.Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
8. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. І. Барановський ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К. : КНТЕУ, 2004. – 760 с.

9. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007 – 1079 с.
10. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко: навч. посіб. для студ. вузів. – К.: ЦУЛ, 2008. – 240 с.
11. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
12. Ареф'єва О.В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №1. — С. 98-103.
13. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / К.С. Горячева ; Київський національний університет технологій та дизайну. – К.: 2006. – 16 с.
14. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / [О.А. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровский та ін.] : за заг. ред. докт. екон. наук. проф. О.А. Єпіфанова – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
15. Матвейчук Л.О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки підприємства / Л.О. Матвейчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/23834/24-Matvijchuk.pdf?sequence=1>
16. Євенко Т.І. Сутність фінансової безпеки суб'єктів господарювання / Т.І. Євенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/13027/1/11eti.pdf>
17. Журавка Ф.О. Сутність і роль фінансової безпеки суб'єкта підприємництва в контексті забезпечення його економічної безпеки / Ф. О. Журавка, Л. А. Могиліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9401/1/Mohylina.pdf>
18. Вергун А.М. Сучасні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства / А. М. Вергун, К. В. Стріжко // <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4142>
19. Сметанюк А.В. Фінансова безпека як базова складова економічної безпеки підприємства / А.В.Сметанюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69146.doc.htm
20. Мулик Я.І. Сутність поняття «фінансова безпека підприємства»: систематизація наукових поглядів // Я.І. Мулик [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdf/a/2114.pdf>
21. Орлик О.В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові / О. В. Орлик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fkd.org.ua/article/viewFile/57391/53753>
22. Сусіденко О.В. Формування системи забезпечення фінансової безпеки підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Хмельницький національний ун-т / О.В. Сусіденко. – Х., 2015.- 221 с.

ТУРИСТИЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИМ ГОСПОДАРСТВОМ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

TOURIST POLICY OF THE STATE ADMINISTRATION OF HOTEL AND RESTAURANT ECONOMY AND ITS INFLUENCE ON THE ECONOMY OF THE COUNTRY

У статті досліджено туристичну політику державного апарату управління готельно-ресторанним господарством. Виявлено сутність та основні завдання державного управління туристичною індустрією. Висвітлено вплив туристичної політики держави на економіку країни. Розкрито визначення наступних понять готельне і ресторанне господарство та туристична політика держави. Проаналізовано основні засоби регулювання економічного впливу держави на готельно-ресторанне господарство.

Ключові слова: готельно-ресторанне господарство, державне управління, державна туристична політика, індустрія туризму, сфера гостинності.

В статье исследована туристическая политика государственного аппарата управления гостинично-ресторанным хозяйством. Выявлена сущность и основные задачи государственного управления туристической индустрией. Освещено влияние туристической политики государства на экономику страны. Раскрыто определение следующих

понятий гостиничное и ресторанное хозяйство и туристическая политика государства. Проанализированы основные средствами регулирования экономического воздействия государства на гостинично-ресторанное хозяйство.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное хозяйство, государственное управление, государственная туристическая политика, индустрия туризма, сфера гостеприимства.

The article deals with the tourism policy of the state administration of the hotel and restaurant economy. The essence and main tasks of the state management of tourism industry are revealed. The influence of the state tourism policy on the economy of the country is highlighted. The definition of the following concepts of the hotel and restaurant economy and the tourist policy of the state is revealed. The basic means of regulation of economic influence of the state on hotel and restaurant economy are analyzed.

Key words: hotel and restaurant economy, state administration, state tourism policy, tourism industry, sphere of hospitality.

УДК 338.24:640.41(045)

Язіна В.А.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Постановка проблеми. Проблема ефективного державного управління готельно-ресторанним господарством стоїть сьогодні надзвичайно гостро. Перешкодами є різні фактори негативного впливу: низький рівень сервісу, необґрунтовано високі ціни на готельно-ресторанні послуги; відсутність інформації для споживача (непоінформованість); невідповідність ціни до якості; різке коливання національної валюти та неурегульована державна політика щодо управління готельно-ресторанною сферою та інші.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблеми управління готельно-ресторанним господарством досліджували провідні вітчизняні та зарубіжні фахівці, а саме: Бородина В.В., Камушков О.С., Кузнецова Н.М.[6], Мунін Г.Б., Нечаюк Л.І., Новікова О.В., Смолій В.А., Тимошенко З.І., Ткач В.О., Шталь Т.В. [7], Шкапова, О.М. [3], Цибух В.І. та інші.

Мета статті. Метою даної статті є теоретичне дослідження основ управління готельно-ресторанним господарством та визначення їх основних положень.

Виклад основного матеріалу. Сфера гостинності – це багатокомпонентна галузева система, основним завданням якої є задоволення потреб туристів, які перебувають поза місцем свого постійного проживання шляхом надання туристич-

них послуг з метою в подальшому отримати прибутку. До сфери гостинності належить готельний і ресторанный бізнес, транспортне і екскурсійне обслуговування, своєрідні розваги тощо.

Готельне та ресторанне господарство – ключові поняття в сфері гостинності. Особливої уваги потребує управління готельно-ресторанним господарством, адже саме від ефективності управління залежить успішність ведення бізнесу.

В Україні не закріплено законодавчо визначення поняття готельне господарство, тому на сьогодні не існує єдиного законодавчого акту, який регламентував би фінансову та господарську діяльність цієї сфери.

У словниках та науковій літературі використовують достатньо різноманітні визначення поняття готельного та ресторанного господарства. Наприклад, енциклопедичний словник-довідник з туризму надає наступне поняття готельне господарство – сукупність готелів усіх типів, що використовуються для прийому й обслуговування гостей [1, с. 96].

Зінь Е.А. використовує наступне поняття готельне господарство – частина соціальної інфраструктури країни, яка створює належні умови для руху населення та його облаштування. Без розвинутої готельної індустрії неможливе функціонування та розвиток туристичної галузі, вдоско-

налення виробничих відносин, ділових стосунків. Досвід зарубіжних країн показує, що готельне господарство відіграє вагомий роль у забезпеченні послугами гостинності населення. У галузі готельного господарства задіяно численне населення та існує необхідність до покращення роботи в постійних умовах існуючої ринкової конкуренції, забезпечуючи рентабельну їх роботу [2, с. 354].

Шкапова О.М. визначає, що готельне господарство – це складник сфери послуг і основним його видом діяльності є приймання, розміщення, надання певного кола послуг, що пов'язані із перебуванням туристів за межами свого постійного місця проживання. Сфера готельного господарства представлена великою кількістю підприємств, що належать до наступних галузей народного господарства: транспортні, екскурсійні, комунально-побутові та інші з якими готельне господарство має договірні відносини [3, с. 172].

Готельне господарство у провідних країнах світу стало індустріальною основою галузі економіки. За рахунок розвитку міжнародного туризму в економіку країни поступають значні валютні надходження. Галузь гостинності займає величезну нішу в індустрії туризму, і саме вона безпосередньо впливає на кількість та якість наданих туристичних послуг [4].

Державний стандарт України (ДЕРЖСТАНДАРТ 4269:2003) «Туристичні послуги. Класифікація готелів» визначає, що підприємства готельного господарства – суб'єкти підприємницької діяльності – відносять наступні типи підприємств: готелі, готельно-офісні центри, кемпінги, мотелі, молодіжні турбази та гірські притулки, приміщення, пристосовані під готелі, гуртожитки та інші об'єкти, що передбачають проживання на короткий термін [5].

Галузь готельного господарства є невід'ємною складовою частиною будь-якого народногосподарського комплексу країни. До складу галузі готельного господарства входять готелі та інші об'єкти, які виконують функцію надання послуг з тимчасового розміщення. Також важливо розрізнити визначення понять готель і аналогічний засіб розміщення.

Аналогічні засоби розміщення – це підприємства будь-якої організаційно-правової форми власності, що складаються з номерів, і які надають обмежені готельні послуги, такі як застилання ліжка, прибирання кімнати і санвузла.

Отже готелі і аналогічні засоби розміщення різняться в обсязі послуг, що надаються: готелі пропонують широкий (повний) спектр послуг, а аналогічні засоби розміщення – обмежений.

Аналізуючи терміни готельного господарства, автор надає власне, готельне господарство – це вид економічної діяльності, який є невід'ємною частиною індустрії туризму та основною складо-

вою галузі гостинності, основоположною одиницею готельного господарства є – готелі та аналогічні засоби розміщення, результатом діяльності яких є надання основних та додаткових послуг.

Ресторанне господарство – це сфера надання послуг харчування споживачу. Послуги харчування є результатом економічної діяльності ресторанного підприємства, що спрямовані на задоволення фізіологічних потреб споживача в спеціально відведених для такого обслуговування приміщеннях та відповідає санітарно-гігієнічним і нормативно-законодавчим вимогам.

Основне завдання в галузі ресторанної індустрії визначає концепція технологій гостинності, що спрямована на задоволення найвибагливіших потреб споживача.

Так, на думку Н.М. Кузнецової, ресторанний бізнес – це велика підгалузь народного господарства, характерною особливістю якого є те, що ресторанна діяльність включає в себе 4 фази розширеного відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання [6, с. 106].

Класифікація закладів ресторанного господарства базується на комплексі вимог до асортименту продукції та рівня обслуговування і надаваних послуг.

В економічному та соціальному прояві особливість функціонування галузі ресторанного господарства – забезпечення належної якості життя населення за допомогою задоволення фізіологічних потреб споживача. Активний розвиток ресторанного господарства обумовлює необхідність появи нових секторів громадського харчування різних видів та цінних категорій, що дає можливим споживачу обрати такий вид підприємства ресторанної сфери, що найбільш задовольняє його потреби за обраними критеріями [7, с. 137].

У готельно-ресторанному бізнесі найважливішим завданням управління є організація виробництва й надання послуг належної якості з урахуванням інтересів споживачів і забезпеченням конкурентоспроможного підприємства на ринку послуг.

Необхідно зауважити, що держава є основним, але не єдиним суб'єктом реалізації туристичної політики. Формування та реалізації туристичної політики також здійснюється на регіональному та місцевому рівнях. Втім, саме держава відіграє основну роль у виявленні ключових пріоритетних напрямів та створенні ринкових умов функціонування та розвитку туристичної індустрії країни.

Наукова література пропонує достатню кількість визначень поняття туристичної політики держави (окремі з них представлено у табл. 1). Незважаючи на їх схожість, між ними існують окремі відмінності, що пов'язані з різним розумінням суб'єктів, об'єктів та цільових установок державної туристичної політики.

Сьогодні туристична індустрія відкриває нові кордони та здатна активно впливати на економічну галузь країни, в якій вона розвивається, на його господарську, соціальну і гуманітарну діяльність, і тому особливо важливо створити напрям диверсифікації туристичної індустрії для успішного розвитку соціально-економічної діяльності країни. Готельно-ресторанне господарство є найважливішим детермінантом туристичної індустрії, що може виступати потужним каталізатором економічного благополуччя країни і через це туристичну діяльність, а також її компоненти, наприклад такі як готельно-ресторанне господарство необхідно розглядати як окрему галузь господарства країни, яка здатна приносити високий прибуток, залучати до країни значні валютні надходження.

Вплив держави на економіку готельно-ресторанного господарства здійснюється у формі:

- прямого державного регулювання діяльності галузі готельно-ресторанного господарства;
- непрямого (економічного) впливу.

Форми прямого державного регулювання здійснюються через визначені законодавчо вимоги щодо діяльності галузі туризму, обов'язкові для виконання всіма підприємствами готельно-ресторанного господарства.

Форми непрямого регулювання діяльності готельно-ресторанного господарства об'єднують законодавчі акти, які економічно стимулюють здійснювати свою діяльність згідно з державними інтересами. Регламентуючи окремі аспекти діяльності готельно-ресторанного господарства, держава водночас зацікавлена в активному розвитку як ринкової економіки в цілому, так і кожного конкретного підприємства України.

Ефективний економічний розвиток будь-якої країни передбачає необхідність державного регу-

лювання, тобто певну ступінь державного впливу на розвиток народного господарства в цілому, а також його окремих компонентів. Основна мета державного економічного регулювання є досягнення найефективнішого економічного, соціального, наукового й культурного розвитку країни. Отже, державне регулювання здійснюється застосуванням різноманітних засобів і механізмів регулювання господарського комплексу країни.

Основними засобами регулювання економічного впливу держави на готельно-ресторанне господарство є:

- державне замовлення, державне завдання;
- ліцензії, патенти і квоти;
- сертифікація і стандартизація;
- нормативи та ліміти, регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій і субсидій.

Державна політика управління готельно-ресторанним господарством виконується вищими органами загальнодержавного управління всіма суб'єктами господарювання. Формування і функціонування даних органів державного управління є об'єктивно необхідним й доцільним, оскільки зумовлюються наявністю широкого кола управлінських рішень, прийняття та реалізація на практиці яких перебувають поза наявними можливостями та компетенцією самих підприємств і організацій.

Висновки з проведеного дослідження. В системі правових, адміністративних та економічних методів існує гостра необхідність в удосконаленні законодавчої нормативно-правової бази. Це стосується, в першу чергу, галузевих стандартів, вимоги яких мають бути приведені у від-

Таблиця 1

Базові визначення туристичної політики держави

Автор	Визначення
Горбилева З.М.	Туристична політика – це система норм, правил та заходів, які застосовуються парламентами, урядами, державними та приватними організаціями, асоціаціями і закладами, що відповідають за туристичну діяльність, з метою її регулювання та координації, створення сприятливих умов для її розвитку [8, с.24].
Любіцева О.О.	Державна туристична політика є комплексом заходів правового, економічного і організаційного порядку, підкріплена відповідними управлінськими інститутами, діяльність яких пронизує всі управлінські рівні і спрямована на узгодження державних, бізнесових і місцевих інтересів на ринках туристичних послуг різного порядку [9, с.63].
Михайліченко Г.І.	Державна туристична політика – система методів і заходів економічного, політичного, соціального, правового, культурного характеру, що здійснюється як державними, так і недержавними органами, відповідальними за туристичну діяльність [10, с.45].
Севастьянова С.А.	Національна туристична політика являє собою сукупність державних дій та заходів, що визначають створення рамкових умов для розвитку туристичної індустрії, раціональне використання туристичних ресурсів, підвищення економічної ефективності досліджуваної галузі [11, с.40].
Власне тлумачення автора	Туристична політика держави – комплексна система норм, заходів та принципів, яка направлена на регулювання туристичної діяльності з метою її успішного функціонування та розвитку, що здійснюється державними та недержавними органами управління.

повідність з нормами та вимогами міжнародних стандартів. Забезпечення державної підтримки підвищення якості та конкурентоспроможності послуг шляхом введення обов'язкової сертифікації послуг готелів та ресторанів, а також категоризації готельних послуг. Сертифікація у сфері готельно-ресторанного господарства може виступати як основний гарант якості та безпеки послуг за умовою проведення процедури сертифікації по чинному законодавству і залученням закордонних фахівців для запобігання корупційної діяльності. Також існує гостра необхідність у «перегляді податкової політики держави». Створення єдиної цілісної системи державних органів зможуть надати всі підстави для розробки ефективної стратегії розвитку готельно-ресторанного господарства та туризму.

Для ефективного розвитку і функціонування галузі готельно-ресторанного господарства, підвищення попиту на вітчизняному та міжнародному ринку споживання готельно-ресторанних послуг, створення сприятливих інвестиційних умов доцільна розробка відповідних нормативних актів, які визначають правові, економічні й організаційні засади функціонування та подальшого розвитку конкурентних відносин на зазначених ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енциклопедичний словник-довідник з туризму / Автори укладачі: В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2006. – 372 с.
2. Зінь Е.А. Регіональна економіка / Е.А. Зінь // К.:ВД Професіонал.2007. – 528 с.
3. Шкапова О. М. Маркетинг послуг [Текст] / О. М. Шкапова. – Київ: Кондор, 2004. – 304 с.
4. Кузьміна В.В. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту.2009. – Випуск 3. – С. 199-206. Готельне господарство у контексті розвитку міжнародного туризму в Чернівецькій області.
5. Державний стандарт України (ДЕРЖСТАНДАРТ 4269:2003) «Туристичні послуги. Класифікація готелів».
6. Кузнєцова Н.М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства. – К., 1997. – 174 с.
7. Шталь Т.В., Кот О.В., Дядін А.С. Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. Серія Економічна. Випуск 38. Сучасний стан та тенденції розвитку ресторанного господарства України та Харківського регіону. С. 137-141.
8. Горбылева З.М. Экономика туризма: учеб.-практ. пособие / З.М. Горбылева // Минск: БГЭУ, 2007. – 167 с.
9. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева // 3-тє вид., переробл. доп. К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.
10. Михайліченко Г.І. Вектори сучасних трансформацій системи державного регулювання інноваційного розвитку туризму / Г.І. Михайліченко // Інноваційна економіка. 2012. №7. С. 39-45.
11. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства: учеб. пособие / С.А. Севастьянова // М.: КноРус, 2007. – 256 с.

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО ОСВІЧЕНОГО СПОЖИВАЧА БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

MECHANISM OF INCREASING THE ECONOMIC SECURITY LEVEL OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE IN FORMATION OF FINANCIALIZED CONSUMER BANKING SERVICES

В статті запропонований механізм підвищення рівня економічної безпеки банківського сектору України через формування фінансово освіченого споживача банківських послуг. Запропонований механізм діє на різних рівнях національної економіки, має в своїй структурі об'єкти впливу (різні прошарки населення), економіко-організаційне забезпечення (закони та підзаконні акти, національні програми та стратегії, освітні програми тощо), інструменти (заходи із фінансової освіти) та стимули (підтримуючі та забезпечуючі заходи). Консолідованим органом, що здійснюватиме регулювання та координацію дій між різними інститутами, є Комітет з фінансової освіти. Запропонований механізм, на відміну від існуючих, має два рівні – макро- та мікроекономічний, об'єкти впливу та елементи, а саме: організаційно-методичне забезпечення, інструменти та стимули, що впливають на різні вікові групи населення та координуються спеціальним державним органом.

Ключові слова: економічна безпека, банківський сектор, фінансова грамотність, довіра, фінансова культура, механізм, фінансова освіта, освіченість.

В статье предложен механизм повышения уровня экономической безопасности банковского сектора Украины путем формирования финансово образованного потребителя банковских услуг. Предложенный механизм действует на разных уровнях национальной экономики, имеет в своей структуре объекты воздействия (различные слои населения), организационно-методическое обеспечение (законы и подзаконные акты, национальные программы и стратегии, образовательные программы и т.д.), инструменты (мероприятия по финансовой просвещению) и стимулы (поддерживающие и обеспечивающие меропри-

ятия). Консолидированным органом, который будет осуществлять регулирование и координацию действий между различными институтами, является Комитет по финансовой просвещенности. Предложенный механизм, в отличие от существующих, имеет два уровня – макро- и микроэкономический, объекты воздействия и элементы, а именно: организационно-методическое обеспечение, инструменты и стимулы, влияющие на разные возрастные группы населения и координируются специальным государственным органом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, банковский сектор, финансовая грамотность, доверие, финансовая культура, механизм, финансовая просветительство, образованность.

The purpose of this study is to develop a mechanism for raising the level of economic security of the banking system of Ukraine by influencing the formation of a financially educated consumer of banking services. The proposed mechanism operates at different levels of the national economy, has its objects of influence (various layers of the population), economic and organizational support (laws and regulations, national programs and strategies, educational programs, etc.), tools (financial education measures) and incentives (supporting and ensuring activities). The Consultative Body, which will regulate and coordinate actions between different institutions, is the Committee on Financial Education. The proposed mechanism, in contrast to the existing ones, has two levels: macro- and microeconomic, objects of influence and elements, namely: organizational and methodological support, tools and incentives affecting different age groups and coordinated by a special state body.

Key words: economic security, banking sector, financial literacy, trust, financial culture, mechanism, financial enlightenment, education.

УДК 336.71(477)

Славкіна М.А.

аспірант

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Сучасні реальні умови розвитку банківського сектору, коли комерційні банки переходять на обслуговування клієнтів через Інтернет, що дозволяє їм не тільки управляти власним рахунком, але й здійснювати багато інших фінансових операцій, вимагають від користувачів банківських послуг високого рівня фінансової культури, знань і навичок. Але більшість населення, переважно похилого віку, або не довіряють банківській системі, або не мають реальних вмінь та навичок користування послугами он-лайн. Як відомо, неосвічений користувач є потенційним джерелом загроз щодо економічній безпеці банку, оскільки ймовірність шахрайських по відношенню до такого користувача дій є достатньо високою. Тому актуальність даного питання не викли-

кає сумнівів, особливо, що стосується розробки та впровадження механізмів підвищення рівня фінансової грамотності та культури населення України з метою підвищення ступеня захищеності банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями фінансової грамотності населення та розробкою механізмів її підвищення в українській науці приділено достатньо уваги. Так, автор в статті [1] зазначає, що на рівні стратегічного розвитку країни, підвищення рівня фінансової грамотності домогосподарств є завданням держави, що потребує розробки та реалізації державної програми, а також залучення зарубіжних експертів в галузі фінансової освіти. Такої ж думки дотримується певна низка авторів [2-4]. Т. Смов-

женко, А. Кузнецова [2] дотримуються думки, що основний державний орган, який повинен відповідати за формування фінансової просвіти – спеціально створена установа (Координаційна Рада), яка співпрацює із Національним банком України, Міністерствами, вищими навчальними закладами та іншими інституціями фінансового ринку, відповідати за розробку та реалізацію Національної стратегії (програми) фінансової грамотності, а також спеціальних орієнтованих програм.

Автори [3], спираючись на зарубіжний досвід, пропонують варіанти фінансування програм фінансової грамотності – Центральним банком (комерційними банками), фінансовими регуляторами, організаціями з питань зайнятості населення, Міністерством освіти та освітніми організаціями, державними та недержавними Фондами за моделлю державно-приватного партнерства.

Г. Кучерова [4] розглядає фінансову грамотність як структурний елемент фінансової культури, що повинна формуватися комплексно, і мати такі складові, як: законодавчу (захист прав споживачів та система відповідальності учасників ринку); освітню (викладання спец курсів у школах та ВНЗ, формування баз практики для школярів та студентів); фінансову (симетричний розвиток фінансового ринку); інституціональну (формування Інституту фінансової просвіти).

Л. Захаркіна [5] запропонувала структурну схему нововведень для підвищення рівня фінансової грамотності населення за віковими групами, із застосуванням спеціальних методів й інструментів, виходячи із вікових особливостей та наявністю вільного часу у тих, хто навчається.

В дослідженні Л. Птащенко, А. Шабардіної [6] аналізується зарубіжний досвід щодо підвищення рівня фінансової грамотності користувачів фінансових послуг. Автором визначено, що продуценти фінансових послуг в першу чергу зацікавлені в підвищенні рівня фінансової освіченості як існуючих, так і майбутніх користувачів. В якості приклада автор розглядає діяльність компанії Visa Inc., яка розробила власний сайт з фінансової грамотності із навчальними матеріалами з бюджетування, інвестицій, заощаджень тощо. Також дослідники описують досвід великих банків щодо фінансової грамотності, наприклад, американського «Меррілл Лінч», який працює із молоддю, дає гранти на відкриття бізнесу, створює волонтерські програми навчання. Також механізм роботи вітчизняних комерційних банків з молоддю з метою формування фінансової свідомості та культури описаний в роботі [7].

Таким чином, проблематиці формування інституту фінансового просвітництва, розробці специфічних механізмів підвищення рівня фінансової культури та грамотності населення, приділено достатню увагу в сучасних дослідженнях. Але не

дивлячись на значний доробок в цій галузі, практично не дослідженим є питання взаємозв'язку та впливу рівня фінансової грамотності споживачів банківських послуг на економічну безпеку банківської системи.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка механізму підвищення рівня економічної безпеки банківської системи України шляхом впливу на процес формування фінансово освіченого споживача банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасному економічному просторі, коли фінансові ринки функціонують в умовах високого рівня настання кризи, особливої уваги з боку фінансових установ потребує формування фінансово освіченого споживача. Процес підвищення рівня фінансової грамотності населення був започаткований за ініціативи громадських організацій та окремих фінансових установ, але на сьогодні і державні органи приймають активну участь в ньому, створюючи Державні програми з формування фінансово грамотних споживачів у фінансовому секторі, співпрацюючи із органами освіти з розробки та практичної реалізації освітніх програм для середніх та вищих навчальних закладів, а також удосконалюючи законодавство стосовно захисту прав споживачів фінансових послуг.

В світлі зазначеного, нагальною необхідністю є створення дієвого механізму формування фінансово освіченого споживача банківських послуг. На нашу думку, забезпечення високого рівня економічної безпеки банківської системи залежить від такого компонента як довіра. Про це йдеться мова у праці [2], де основним підґрунтям забезпечення рівня довіри до банківської системи є клієнти, які обізнані щодо банківських продуктів та послуг, розуміють їх особливості і ризики, вміють користуватись ними та управляти власними фінансами. Фінансово обізнаний споживач зменшує ступінь ризику для банківської системи, він має можливість протистояти шахрайським атакам, розуміє свою відповідальність за вчинення певних дій [8].

Про знижувальний тренд щодо рівня довіри споживачів до фінансових установ і зокрема до банків свідчить дослідження, проведене Eurofound «European Quality of Life Survey 2016», в якому здійснений аналіз динаміки рівня довіри із 2011 року в країнах Євросоюзу [9]. Результати опитування показали, що рівень довіри (за 10-ти бальною шкалою) до банків коливається від 7,5 (Фінляндія) до 3-3,5 (Кіпр, Хорватія, Греція), тобто він має диференціацію у 4-4,5 бали, що свідчить про різний рівень сприйняття споживачами надійності банківської системи.

На нашу думку, ще одним чинником, який вимагає від споживачів банківських послуг високого рівня фінансової освіченості та володіння різними е-технологіями (користування мобільними додат-

ками, е-банкінг, різні е-платформи та цифровізація банківської діяльності), є діджиталізація в банківському секторі. Це вимагає диверсифікації політики роботи з клієнтами, виховання принципово нового покоління спеціалістів з банківської справи, а також розробки механізмів формування фінансового освіченого споживача таких послуг.

Виходячи із вищезазначеного, пропонуємо наступний механізм підвищення рівня економічної безпеки банківського сектору шляхом формування фінансово освіченого споживача банківських послуг. Даний механізм ґрунтується на підвищенні рівня довіри до банківської системи через систему інструментів та стимулів впливу на споживача банківських послуг з метою покращення його фінансової освіченості та грамотності (рис. 1).

Розглянемо більш детально елементи зазначеного механізму. Стосовно основної цільової аудиторії, то на макрорівні вона складає практично всі вікові групи, починаючи із дошкільного віку, коли у дітей в ігровій, невимушеній формі формуються базові знання стосовно таких понять, як «гроші», «податки», «банк» та елементарних банківських операцій.

Для дітей шкільного віку розроблені та запроваджені навчальні та навчально-методичні програми з фінансової грамотності. Наприклад, колективом авторів розроблена та впроваджена в процес освіти програма для загальноосвітніх навчальних закладів за вибором для 10 класу «Фінансова грамотність», яка складається із 15 розділів і охоплює 30 тем, частина яких присвячена банківській діяльності, а саме: платіжним карткам, банкоматам і грошовим переказам; іноземній валюта та валютним операціям; депозитам; інвестиціям; видам кредитів та кредиторів; фінансовій складовій заощищень, а також власній фінансовій безпеці.

Цікавим є план впровадження в практику викладання класичних дисциплін елементів фінансової грамотності, наприклад, планується оновити програми з математики вже з 2017 р. для базової загальної середньої освіти передбачає етапність формування фінансової грамотності на уроках математики в різних класах. У кожному розділі програми буде виокремлено очікувані результати навчально-пізнавальної діяльності учня.

Науковці та практики стверджують, що у сучасному навчально-методичному забезпеченні необхідно закласти нову модель освітнього процесу, яка сприяла би реалізації вирішення проблеми формування фінансової грамотності молоді.

Крім того, в процесі отримання знань з фінансової грамотності дітьми дошкільного та шкільного віку відбувається і латентний процес навчання батьків, що є дуже важливим, оскільки доросла аудиторія не завжди має час і можливість підвищувати свій рівень знань стосовно фінансових питань. На наш погляд, ефективними є заходи із підвищення

фінансової просвіти дорослих при користуванні певними послугами. Наприклад, при оформленні іпотечного кредиту, фахівець банку розповідає про особливості цієї банківської послуги, рекомендує спеціальну літературу або сторінку сайту банку, де знаходиться повна інформація про ризики, нормативно-правова база, є калькулятор розрахунку платежів за кредитом тощо.

Слід зауважити, що питанню фінансової просвіти приділяють увагу і окремі ВНЗ. Так, кожного року викладачі банківської академії проводили низку заходів з підвищення рівня фінансової грамотності у м. Суми. Спільно із АТ «Приватбанк» у 2012 році започаткована «Школа юного банкіра», створено Музей грошей, з 2013 року діє проект «Найкраща професія – банкір», а також отримано гранти на підвищення рівня фінансової обізнаності для багатьох верств населення (школярів, аспірантів, студентів, підприємців, учителів, волонтерів) за програмою ERASMUS + Programme Jean Monnet Action [11]. Але такий потужний центр фінансової просвіти, як Банківська академія при НБУ, була розформована і передана під контроль МОНУ, що призвело до поступового зниження діяльності в цій сфері.

Питанню виховання фінансово обізнаного користувача банківських послуг приділяють увагу і комерційні банки. Так, АТ «Приватбанк» створив потужну програму Junior, в яку входить картка Junior для дітей шкільного віку (від 6 до 17 років), яка оформлюється безкоштовно, має ліміт по витратам та дозволяє власнику приймати участь в фінансових освітніх заходах ЮніорБанку. Тренінги проводять співробітники та топ-менеджери банку та кожний випускник отримує сертифікат про закінчення Бізнес-Школи. Також співробітниками банку створена квест-кімната «Загублені в банку», проводиться олімпіада «Фінансовий геній», акція «Є картка Юніора – € 5000 гривень» [12].

Слід зауважити, що всі ці просвітницькі заходи та продукти направлені на формування потенційно освіченого споживача, але неохопленими є працююче населення та особи пенсійного віку, які мають невисокий рівень освіченості і на наш погляд, представляють найбільш вразливий сегмент споживачів, оскільки, по-перше, їх достатньо важко навчати, особливо, коли вони не мають потреби в банківських продуктах, тобто слід знайти момент, необхідний для навчання (оформлення кредиту, депозиту, видача зарплатної або пенсійної карти). По-друге, фінансова освіта повинна мати на меті подолання психологічних бар'єрів щодо безпечної фінансової поведінки та запропонувати елементарні навчальні заходи протидії небезпеці. По-третє, позитивним моментом, на якому слід зосередити увагу, є захист споживачів банківських послуг на рівні держави (Фонд гарантування вкладів), що сприяє підвищенню рівня



Рис. 1. Механізм підвищення рівня економічної безпеки банківського сектору шляхом формування фінансово освіченого споживача банківських послуг

Джерело: розроблено авторами

довіри та безпеки банківських установ, а також всієї системи в цілому.

Для роботи з такими категоріями громадян (особливо з низьким доходом та тими, хто не має вищої освіти) слід у вітчизняну практику впроваджувати зарубіжний досвід. Наприклад, розробити та впровадити на робочих місцях спеціальні програми, з якими ознайомлюють при працевлаштуванні та протягом роботи (досвід Великобританії, програма «Workplace: Make the Most of Your Money»); створити спеціальний портал та програму управління родинними фінансами для домогосподарок (досвід США, програма «Financial literacy: Women understanding money»), розробити програми управління особистим бюджетом та фінансового планування для осіб з низьким рівнем освіти та доходу (досвід Нідерландів, програма «Stay positiv», Великобританія – програма «MoneyHelp») [6].

Також для підвищення рівня фінансової обізнаності, при комерційних банках або просвітницьких центрах при ВНЗ потрібно організувати безкоштовні (або недорогі) курси із роботи на ПК для осіб пенсійного віку та громадян з низьким рівнем доходу, які не мають в особистому користуванні гаджетів. Такий підхід дозволить підвищити рівень поінформованості споживачів та одночасно навчити їх елементарним основам безпечної поведінки біля банкоматів та терміналів, користуватися мобільними додатками, управляти власним рахунком он-лайн та ін.

Отже, з метою забезпечення достатньо високого рівня економічної безпеки банківської системи, НБУ, ВНЗ, громадським організаціям необхідно консолідувати свої зусилля з формування фінансового освіченого споживача, створивши спільний Комітет з фінансової просвіти, функціями якого будуть: залучення інвестицій та допомога в отриманні грантів; організація просвітницьких заходів; допомога в створенні веб-сайтів з фінансової грамотності; проведення маркетингових заходів з фінансової просвіти; допомога в організації комп'ютерних курсів; організація безкоштовної консультативної допомоги.

Висновки з проведеного дослідження. Спираючись на вищезазначене, необхідно зауважити, що реалізація запропонованого механізму підвищення рівня економічної безпеки банківського сектору України дозволить сформувати фінансово освіченого споживача банківських послуг; сприятиме вихованню потенційно грамотного клієнта, що забезпечить високий рівень захищеності банківської системи на макроекономічному рівні;

надасть можливість вразливим верствам населення протистояти шахрайським діям, дозволить їм в повному ступені користуватися всім спектром банківських послуг; підвищить ступінь довіри до фінансових установ; і таким чином забезпечить стабільність та життєздатність національної економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковтун О.А. Підвищення рівня фінансової грамотності як фактор активізації фінансової діяльності домогосподарств / О.А. Ковтун // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2012. – 1(37). – С. 38-242.
2. Смовженко Т. Впровадження фінансової грамотності в Україні: сучасний стан і перспективи / Т. Смовженко, А. Кузнєцова // Вісник НБУ. – 2013. – №9. – С. 8-16.
3. Слав'янська Н. Підвищення фінансової грамотності: комерційний проект чи державна необхідність? / Н. Слав'янська, А. Незнамова // Вісник НБУ. – 2013. – №4. – С. 31-35.
4. Кучерова Г.Ю. Шляхи розвитку фінансової культури населення / Г.Ю. Кучерова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2013. – Вип. 2(15). – С. 126-131.
5. Захаркіна Л.С. Підвищення рівня фінансової грамотності населення України / Л.С. Захаркіна, К.П. Катериніна // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 200-207.
6. Птащенко Л.О. Підвищення рівня фінансової грамотності населення: міжнародний досвід / Л.О. Птащенко, А.М. Шабардіна // Економіка та регіон. – 2014. – № 1. – С. 8-14.
7. Ковтун О.А. Підвищення рівня фінансової грамотності молоді як фактор стратегічного розвитку інститутів банківництва / О.А. Ковтун // Фінансова стратегія економічного розвитку : мат-ли Міжн. наук.-практ. конф. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – С. 109-111.
8. Турчин Л.Є. Теоретичні аспекти формування довіри до банківської системи / Л.Є. Турчин // Економіка та держава. – 2012. – № 12. – С. 90-92.
9. Eurofound: European Quality of Life Survey 2016: Quality of life, quality of public services, and quality of society, Publications Office of the European Union, Luxembourg. – 122 P.
10. Кізіма Т. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії / Т. Кізіма // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – Вип. 2 : квіт.-черв. – С. 64–71.
11. Васильєва Т. Фінансову грамотність сумчан від школяра до пенсіонера підвищує банківська академія // Т. Васильєва, Н. Євченко // Вісник НБУ. – 2013. – №10. – С. 25-27.
12. ЮніорБанк / Офіційний сайт АТ «Приватбанк». – Режим доступу: <https://juniorbank.com.ua>.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

SYSTEMATIZATION OF JOINT ACTION FINANCIAL CONTROLLING METHODS

У статті узагальнено результати дослідження теоретико-методологічних засад фінансового контролінгу, обґрунтовано науково-методичні та практичні рекомендації щодо впровадження фінансового контролінгу в діяльність підприємств і організацій, що здійснюють спільну діяльність в Україні. Проблема використання фінансового контролінгу в управлінні підприємством є актуальною, оскільки це дає можливість керівництву отримувати інформацію щодо прийняття ефективних управлінських рішень. Метою дослідження є аналіз методів фінансового контролінгу з урахуванням особливостей підприємств і організацій, що здійснюють спільну діяльність та обґрунтування практичних рекомендацій щодо впровадження методів фінансового контролінгу в сферу бізнесу.

Ключові слова: контролінг, фінансовий контролінг, планування, контроль, метод, методологія, управління, спільне підприємство, спільна діяльність.

В статті обобщены результаты исследования теоретико-методологических основ финансового контроллинга, обоснованы научно-методические и практические рекомендации по внедрению контроллинга в деятельности предприятий и организаций, осуществляющих совместную деятельность в Украине. Проблема использования контроллинга в управлении предприятием является актуальной, поскольку это дает возможность руководству получать инфор-

мацию о принятии эффективных управленческих решений. Целью исследования является анализ методов финансового контроллинга с учетом особенностей предприятий и организаций, осуществляющих совместную деятельность и обоснование практических рекомендаций по внедрению методов финансового контроллинга в сфере бизнеса.

Ключевые слова: контролинг, финансовый контролинг, планирование, контроль, метод, методология, управление, совместное предприятие, совместная деятельность.

The article summarizes the results of the study of theoretical and methodological principles of financial control, substantiates scientific and methodical and practical recommendations for the introduction of financial control in the activities of enterprises and organizations that carry out joint activities in Ukraine. The problem of the use of financial controlling in the management of an enterprise is urgent, since it enables management to obtain information on making effective management decisions. The purpose of the study is to analyze the methods of financial control, taking into account the peculiarities of enterprises and organizations engaged in joint activities and substantiation of practical recommendations on the implementation of methods of financial control in the field of business.

Key words: controlling, financial control, planning, control, method, methodology, management, joint venture, joint activity.

УДК 658.15:005.915

Гоголь Т.А.

д.е.н., професор, професор кафедри кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет

Дмитренко А.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Постановка проблеми. Останнім часом фінансовому контролінгу приділяється значна увага. Важливим завданням для підприємств і організацій, що здійснюють спільну діяльність є удосконалення системи менеджменту на основі створення системи фінансового контролінгу, як окремого напрямку економічної роботи, з метою реалізації оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Актуальність роботи посилюється тим, що сучасні умови господарювання знаходяться під впливом різного роду факторів зовнішнього середовища і вимагають від керівників використання найсучасніших методів і підходів в системі фінансового управління. Фінансовий контролінг є складовою економічної системи підприємства, пов'язаної із плануванням, прогнозуванням, аналізом та контролем. Проблема використання фінансового контролінгу в управлінні підприємством є актуальною, оскільки це дає можливість керівництву отримувати інформацію щодо прийняття ефективних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню фінансового контролінгу приділили у своїх працях науковці,

а саме: І.А. Бланк [1], М.П. Бутко [2], Н.В.Бошота [4], О. Клокар [3], В.В. Пап [4], Г.О. Партин [5], Я.В. Маєвська [5], О.І. Сафаров [6], Н.Д. Собкова [7], О.О. Терещенко [8, 9].

Проте, залишається неоднозначним визначення застосування методів фінансового контролінгу, що ускладнює роботу підприємств, які здійснюють спільну діяльність.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз методів фінансового контролінгу з урахуванням особливостей підприємств і організацій, що здійснюють спільну діяльність та обґрунтування практичних рекомендацій щодо впровадження методів фінансового контролінгу в сферу бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий контролінг як складова контролінгу підприємства орієнтований на забезпечення досягнення таких цілей як оптимізація фінансових результатів суб'єкта підприємництва за гарантованої ліквідності і платоспроможності.

Фінансовий контролінг є системою управління, котра спрямована на визначення майбутнього фінансового потенціалу підприємства і шляхів його досягнення, оскільки здійснюється орієнтоване на результат управління фінансами підпри-

емства за допомогою використання відповідних методів та інструментів, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для ухвалення економічно обґрунтованих управлінських рішень.

У контексті даної системи управління здійснюється планування, контроль, аналіз відхилень, координація, внутрішній консалтинг та загальне інформаційне забезпечення керівництва підприємства, забезпечується формулювання альтернативних підходів під час здійснення оперативного і стратегічного фінансового управління і з її допомогою керівники підприємства мають змогу визначити найкращі шляхи досягнення максимального ефекту від своєї діяльності за мінімального ризику.

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують велику кількість методів. Поряд з окремими загально методологічними та загальноекономічними методами використовуються специфічні. До перших методів належать такі, як спостереження, порівняння, групування, аналіз, трендовий аналіз, синтез, систематизація, прогнозування.

На сучасному етапі існує багато специфічних методів та інструментів фінансового контролінгу, за допомогою яких можна досягти поставленої мети. До них належать:

1) аналіз точки беззбитковості (CVP-аналіз) – забезпечення беззбитковості операційної діяльності та створення умов для самофінансування підприємства (Cost – Volume – Profit: витрати – обсяг – прибуток – CVP-аналіз);

2) ABC-аналіз – дослідження оцінки кількісних параметрів, які мають найбільш значущу притому вагу в їх загальному обсязі;

3) аналіз сильних і слабких місць на підприємстві (SWOT-analysis) – аналіз усунення слабких місць на підприємстві, а також ефективно використання наявного потенціалу;

4) бенчмаркінг – процес порівняння об'єктів одного підприємства з аналогічними об'єктами інших підприємств;

5) вартісний аналіз – функціональна характеристика продукції на предмет еквівалентності її вартості та корисності;

6) система раннього запобігання та реагування – інформаційна система, яка повідомляє керівництву про потенційний ризик;

7) дискримінантний аналіз – метод прогнозування банкрутства підприємства;

8) портфельний аналіз – проведення аналізу для прийняття рішень щодо додаткових інвестицій в окремі програми або реінвестицій.

Важливим завданням контролінгу (управлінського обліку) є калькуляція ціни, планування прибутку підприємства та асортименту продукції. Дійовим інструментом виконання цього завдання є розрахунок точки беззбитковості та необхідної

суми покриття. Цей метод контролінгу зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого – створити умови для самофінансування підприємства.

Система розрахунку суми покриття, яка ґрунтується на простому розподілі витрат на постійні та змінні, називається одноступінчастою системою «direct – costing». Суму покриття можна розраховувати як на весь обсяг реалізації, так і на одиницю продукції. В останньому випадку це різниця між оптовою ціною та умовно змінними витратами на виробництво одиниці продукції. В торгівлі сума покриття, як правило, відповідає торговельній націнці (зменшеній на величину непрямих податків).

Основним недоліком системи простого директ-костингу є те, що за її використання сукупні постійні витрати враховуються без розподілу в розрізі окремих їх видів, груп продукції, центрів затрат, структурних підрозділів тощо. У разі виробництва багатьох видів продукції та наявності кількох центрів затрат такий підхід не дає можливості об'єктивно оцінити ефективність виробництва окремих видів продукції. На практиці виникає необхідність розрахунку точки беззбитковості та показника суми покриття в розрізі окремих видів продукції, груп клієнтів, регіонів збуту продукції та по підприємству в цілому. Для цього вдаються до так званої системи багатоступінчастого розрахунку суми покриття постійних затрат (багатоступінчастий директ-костинг). Основний зміст цієї системи зводиться до розподілу постійних витрат на окремі елементи залежно від мети розрахунку суми покриття.

Важливим інструментом аналізу конкурентоспроможності підприємства є бенчмаркінг. Бенчмаркінг (від англ. benchmarking – встановлення контрольної точки) – це перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з аналогічними об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів. Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу.

Вартісний аналіз – це метод контролінгу, що полягає в дослідженні функціональних характеристик продукції, яка виробляється, на предмет еквівалентності їх вартості та корисності.

В центрі уваги вартісного аналізу перебувають функціональні та вартісні параметри продукції (робіт, послуг), саме тому цей вид аналізу позначають також як функціонально-вартісний. Виходячи

із згаданих завдань, вартісний аналіз зосереджує свою увагу на мінімізації затрат при перегляді функціональних параметрів у разі:

а) зменшення вимог до якості продукції (якщо споживачі нехтують підвищеним рівнем якості продукції або не готові сплачувати більшу ціну за кращу якість);

б) підвищення вимог до якості (якщо споживачі виражають готовність сплачувати вищу ціну за якіснішу продукцію).

В останньому випадку в процесі вартісного аналізу слід довести, що збільшення виручки від реалізації продукції в результаті вдосконалення функціональних параметрів продукції перевищить приріст витрат на це вдосконалення.

Функціонально-вартісний аналіз значною мірою спрямований на те, щоб виявити зайві з погляду їх вартості та корисності для споживачів параметри продукції. Стосовно організації системи фінансового контролінгу це означає, що ця система повинна забезпечувати менеджмент найкориснішою і потрібною інформацією, яка порівняно з вартістю її отримання приносить значний управлінський ефект.

Портфельний аналіз – ефективний інструмент стратегічного контролінгу. Традиційно цей інструмент використовується при оптимізації портфеля цінних паперів інвестора. В основі портфельного аналізу покладено два оцінні критерії: теперішня вартість очікуваних доходів від володіння цінними паперами (проценти, дивіденди) і рівень ризиковості вкладень. За аналогією з цінними паперами можна проводити аналіз портфеля продукції (послуг), виробництвом яких займається підприємство. Зрозуміло, що портфельний аналіз доцільно використовувати на тих підприємствах, які займаються виробництвом багатьох видів продукції. В ході аналізу окремі продуктові групи виокремлюються у відповідні стратегічні «бізнес-одиниці», кожна з яких оцінюється з погляду прибутковості та ризиковості виробництва. У ході аналізу використовуються дві широко відомі в теорії та практиці портфельні матриці: портфель «ріст ринку – частка ринку» (матриця Бостонської консультативної групи); портфель «привабливість ринку – конкурентні переваги» (матриця Мак-Кінсі).

ABC-аналіз полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу у загальній сукупності вартісних показників. Згідно з цим методом досліджувана сукупність, наприклад запаси сировини та матеріалів, ділиться на три частини:

– група А – запаси, які є найціннішими з погляду їх вартості, однак можуть використовуватися підприємством у незначній кількості в натуральному виразі;

– група В – середні за величиною запаси як у кількісному, так і в грошовому виразі;

– група С – запаси з найбільшою часткою в натуральному виразі, однак незначні з погляду їх вартості. Основна увага в процесі управління товарно-матеріальними запасами приділяється запасам, віднесеним до групи А, меншою мірою – групи В та С.

Концентрація уваги на найпріоритетніших напрямках управління запасами та дебіторською заборгованістю, зниження собівартості продукції, найреальніших шляхах збільшення обсягів реалізації дозволяє підвищити ефективність управління фінансами підприємства в цілому. В структурі собівартості продукції більшості вітчизняних спільних підприємств значнішу питому вагу займають витрати на сировину та матеріали. Це означає, що суб'єктам господарювання доцільно проводити ABC-аналіз даного елемента затрат.

Одним з важливих методів стратегічного контролінгу є так званий аналіз сильних (Strength) і слабких (Failure) місць, а також наявних шансів (Opportunity) і ризиків (Threat). В економічній літературі цей вид аналізу позначається також як SWOT-аналіз (SWOT-analysis). Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу розробляються рекомендації щодо:

1) усунення наявних слабких місць;

2) ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін). У результаті SWOT-аналізу екзогенного середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні.

На основі цього виробляються пропозиції стосовно:

1) нейтралізації можливих ризиків;

2) використання додаткових шансів.

За власними практичними дослідженнями найбільш поширеними серед специфічних методів фінансового контролінгу, що використовуються на підприємствах, які здійснюють спільну діяльність є ABC-аналіз, стандарт-костинг, бенчмаркінг.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі аналізу сильні та слабкі місця спільного підприємства слід оцінити з урахуванням основних тенденцій змін у зовнішньому щодо підприємства середовищі. Так, ліквідність спільного підприємства на актуальну дату може бути сильною стороною підприємства, однак через деякий період внаслідок дії зовнішніх факторів вона може стати недостатньою і перетворитися на слабе місце. Оскільки сильні та слабкі місця, як правило, є відносними величинами, в процесі аналізу їх слід порівнювати з аналогіями на підприємствах-конкурентах. Під час аналізу сильних і слабких місць визначаються критичні сфери, які під дією специфічних зовнішніх і конкурентних факторів впливають на економічні результати підприємства. Потім визначаються ключові

параметри чинників, що впливають на ефективність господарської діяльності. На практиці досить часто в ході SWOT-аналізу використовуються такі методи контролінгу, як анкетування та ABC-аналіз. Результати аналізу унаочнюються у вигляді діаграм, матриць, схем, графіків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. К.: Ника-Центр, 1999. Т. 1. 592 с.
2. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6. Ч. 2. С. 116–118.
3. Клокар О. Соціально-економічна сутність фінансового контролінгу та його ефективне формування й розвиток. *СХІД*. 2016. № 5 (145). С. 11–15.
4. Папп В.В., Бошота Н.В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємств. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Staptp/2014_53/files/ST53_38.pdf
5. Партин Г.О., Маєвська Я.В. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. № 19.6. С. 199–202.
6. Сафаров О.І. Практика контролінгу: що перешкоджає успіху його здійснення? *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 4. С. 27–31.
7. Собкова Н.Д. Концептуальні ознаки контролінгу у фінансовій системі України. *Формування ринкових відносин*. 2009. № 2. С. 17–22.
8. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні. *Фінанси України*. 2008. № 1. С. 12–14.
9. Терещенко О.О., Стащук Д.М., Савчук Д.Г. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу. *Фінанси України*. 2011. № 2. С. 117–126.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГАЛУЗІ STRATEGIC MANAGEMENT OF THE INDUSTRY DEVELOPMENT

В статті розглянуті питання впровадження стратегічного управління на підприємствах галузі за умов динамічної зміни зовнішнього середовища. Визначено переваги та умови, що дозволяють досягти максимального успіху у процесі впровадження стратегічного управління, підвищити конкурентоспроможність та ефективність діяльності відповідно до розробленої стратегії розвитку. Виявлено, що досягнення глобальних та локальних цілей динамічного розвитку галузі в конкурентному середовищі можливо за рахунок системних дій, що узгоджені за часом і ресурсами. Досліджено ситуацію, що склалася у вітчизняних галузях: пасивна роль держави, посилення конкуренції зі сторони іноземних виробників, зниження платоспроможності населення, втрата популярності продукції вітчизняного виробника.

Ключові слова: стратегічне управління, розвиток, стратегія, галузь, діяльність, інтеграція.

В статье рассмотрены вопросы внедрения стратегического управления на предприятиях отрасли в условиях динамического изменения внешней среды. Определены преимущества и условия, позволяющие достичь максимального успеха в процессе внедрения стратегического управления, повысить конкурентоспособность и эффективность деятельности в соответствии с разработанной стратегией развития. Выявлено, что достижение глобальных и локальных

целей динамического развития отрасли в конкурентной среде возможно за счет системных действий, согласованные по времени и ресурсам. Исследовано ситуацию в отечественных отраслях: пассивная роль государства, усиление конкуренции со стороны иностранных производителей, снижение платежеспособности населения, потеря популярности продукции отечественного производителя.

Ключевые слова: стратегическое управление, развитие, стратегия, отрасль, деятельность, интеграция.

The article deals with the issues of implementation of strategic management at the enterprises of the branch in the conditions of dynamic change of the environment. The advantages and conditions that allow to achieve the maximum success in the process of strategic management implementation was defined, to increase the competitiveness and efficiency of activities in accordance with the development strategy. It is revealed that achievement of global and local goals of dynamic development of the industry in a competitive environment is possible due to system actions that are coordinated in time and resources. The situation in domestic industries is investigated: passive role of the state, increased competition from foreign producers, reduced solvency of the population, loss of popularity of products of domestic producers.

Key words: strategic management, development, strategy, industry, activity, integration.

УДК 338.45:65.016

Бродюк І.В.

здобувач кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет
технологій та дизайну

Постановка проблеми. Тенденції розвитку світових ринків спонукають країни до постійного пошуку нових нестандартних шляхів вирішення ринкових задач, на основі безперервного вдосконалення діяльності всіх суб'єктів господарювання з метою виявлення позитивних економічних змін.

В умовах інтеграції України в європейській економічний простір, вирішальним фактором успішної діяльності будь-якої системи стає впровадження та реалізація стратегії, що визначає перспективи її подальшого розвитку.

Проблеми забезпечення ефективності розвитку економіки країни належать до сфери стратегічного управління, загально визнаного напрямку розвитку економічної науки в промислово розвинутих країнах. Дана проблематика розкрита науковими школами та напрямками економічної науки. Проте, аналіз управлінських функцій сучасного менеджменту розвитку галузі показує, що недостатньо приділяється уваги питанням стратегічного управління та стратегічного розвитку в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного управління досліджувалися багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими серед числа яких М. Портер, І. Ансофф, А. Томпсон, А. Стрикленд, Д. Шендел, А. Чандлер, П. Друкер, Г. Мінцберг, Б. Карлоф, К. Прахалад, О.С Віханський, А.П. Градов, З.Є. Шершньова,

М.М. Мартиненко, І.А. Ігнат'єва, С.В. Оборська. Разом з тим, незважаючи на наукові дослідження в цій галузі знань, деякі питання вимагають подальшого глибокого вивчення з урахуванням особливостей діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд питань перспективності стратегічного управління розвитку галузі в умовах інтеграції до ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес формування стратегічного розвитку галузі представляє собою сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів, що об'єднані єдиною глобальною метою: забезпечувати і підтримувати високий рівень конкурентної переваги. Стратегія розвитку галузі, як будь-яка система, схильна до впливу певних закономірностей, а тому їй притаманні такі характеристики: цілісність, інтегративність, комунікативність. Це означає, що найбільший ефект досягається, коли всі складові стратегії розвитку галузі реалізуються в умовах координації з єдиного центру. Рішення, що приймаються в рамках кожної з складових, узгоджені часом і ресурсами та не суперечать одне одному. При заданому рівні стратегічних ресурсів галузь володіє потенційними можливостями досягнення глобальної і локальних цілей динамічного розвитку в конкурентному середовищі [1].

Державне управління та бізнес формують бачення майбутнього, виходячи з сучасної специфіки наявних потенціалів та ресурсів, визначають стратегічне управління як комплекс систематичних дій, етапів та заходів його досягнення. Це дозволяє нам згрупувати і виділити в менеджменті такі процеси як: стратегічне прогнозування, стратегічне планування та стратегічне управління розвитком галузі (рис. 1).

Узагальнене поняття стратегічного управління розвитком галузі в умовах інтеграції до ЄС можна позначити як процеси:

- аналізу сучасного рівня стратегічного управління;
- узгодження державної та галузевої політики розвитку промислових комплексів з галузевими і груповими інтересами бізнесу;
- інвентаризації потенціалів, наявних ресурсів, обмежень зовнішнього середовища (ЄС);
- дослідження основних особливостей і чинників в умовах інтеграції до ЄС;
- визначення альтернатив розвитку галузі;
- виділення стратегічних цілей і завдань розвитку та їх деталізація при формуванні цільових програм, проєктів і планів;
- розробки галузевих стратегій та цільових програм;
- формування критеріїв і системи показників оцінки;
- результативності менеджменту, що характеризує інтеграційну адаптивність і конкурентоспроможність галузі в умовах інтеграції до ЄС;
- розробки методичного інструментарію оцінки результативності стратегічного управління розвитком галузі;

– організаційно-економічного моделювання стратегічного управління розвитком галузі в умовах ЄС;

– актуалізації напрямів вдосконалення стратегічного управління та їх реалізації в рамках державної економічної стратегії та стратегії розвитку промисловості;

– моніторингу та контролінгу виконання стратегічних цілей і завдань розвитку;

– оцінки результативності стратегічного управління розвитком галузі в умовах інтеграції до ЄС, в тому числі в досягненні адаптивних і конкурентоспроможних цілей і завдань в галузевому розрізі;

– розробки загальних системних коригуючих управлінських впливів з урахуванням виявлених відхилень;

– цілеполягання з врахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища [2].

Отже, стратегічне управління розвитком галузі в умовах інтеграції до ЄС ґрунтується на науково обґрунтованих принципах і методах стратегічного менеджменту та сучасних управлінських технологій, формується специфікою господарських процесів в суб'єкті держави, ступенем консолідації державного і галузевого управління та бізнесу в адаптивності господарської діяльності до конкурентного середовища за допомогою неіндустріалізації, імпортозаміщення і диверсифікації економіки.

Стратегія розвитку галузі в сучасних умовах повинна відображати баланс ринкових інтересів окремих груп та суб'єктів ринку (табл.1)

Отже, можна зазначити, що з позиції вищого керівництва виробничих підприємств основні цілі в стратегії розвитку галузі орієнтовані на індивіду-

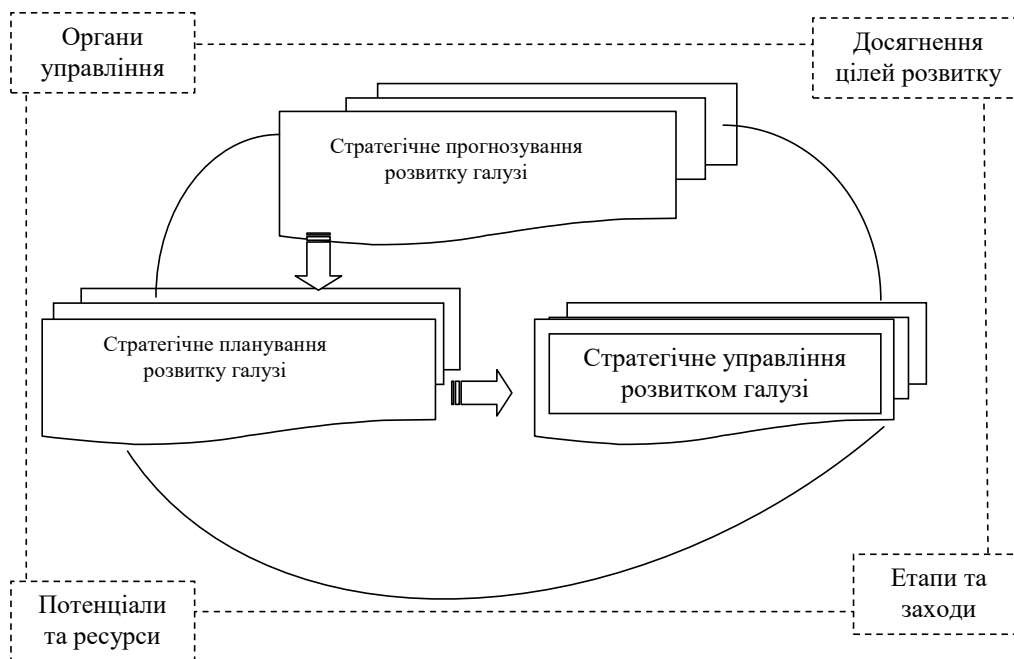


Рис. 1. Процеси стратегічного управління розвитком галузі

альних та корпоративних власників через задоволення потреб клієнтів на ринку.

Таблиця 1

Інтереси окремих груп при стратегічному управлінні

№ з/п	Група	Спектр інтересів
1	Споживачі	Якість продукції, ціна, сервіс, гарантії безпеки
2	Акціонери, власники	Прибуток, дивіденди, зростання капіталу, надійність інвестицій
3	Інвестори	Гарантії повернення суми кредиту, відсотки
4	Постачальники	Регулярні платежі, тривалість співробітництва
5	Органи влади	Податки, зайнятість
6	Менеджери	Престиж, грошова винагорода
7	Громадські об'єднання	Стабільність, зайнятість, збереження соціальної сфери, навколишнього середовища
8	Наймани працівники	Гарантія зайнятості, грошова винагорода, задоволення працею

Процес стратегічного управління розвитком є вимогою ситуації, що склалася у вітчизняних галузях: пасивна роль держави, посилення конкуренції зі сторони іноземних виробників, зниження платоспроможності населення, втрата популярності продукції вітчизняного виробника.

Процес стратегічного управління розвитком має внутрішню логіку, необхідну для позитивних змін в діяльності галузі на поточній та перспективний період, має цілі й засоби їхньої реалізації, певні фактори та систему показників результативності. Вивчення та розробка конкретної концепції розвитку стратегічного управління галузі може сприяти не тільки поліпшенню економічного стану окремих підприємств, але і виведенню галузі на новий рівень розвитку.

Стратегія має свою систему показників. В цьому контексті, на наш погляд, доречно використовувати категорії результативності та управління організа-

ційними системами, що запропоновані П. Друкером [3] такі як: дієвість, економічність, якість продукції, продуктивність, якість життя працівників, прибутковість, інновації, стратегічне планування.

Стратегія розвитку галузі повинна забезпечувати оптимізацію довгострокової норми прибутку зміцнення конкурентних позицій підприємств, максимальну віддачу від капіталовкладень та задоволення потреб споживачів, а також більш ефективне використання матеріальних ресурсів.

Стратегія розвитку галузі спрямована на підвищення конкурентоспроможності економіки країни та отримання додаткового доходу від її діяльності. Відповідно до цього, стратегія розвитку галузі повинна бути спрямована на розширення сфери діяльності промисловості з метою отримання додаткового прибутку. У такому випадку стратегія розвитку виступає не лише як інструмент постановки та реалізації цілей, але і як засіб адаптації галузі до зовнішнього ринкового середовища [4].

Аналіз управлінських функцій сучасного менеджменту розвитку промисловості показує, що в даний час не приділяється уваги питанням стратегічного управління та стратегічного розвитку, адекватного сучасним умовам господарювання.

Розгляд питань функціонування галузей і промислових підприємств в умовах інтеграції до ЄС зводиться на практиці до формалізованого епізодичного обговорення даної проблематики на нарадах із залученням окремих представників наукової громадськості, без винесення істотних резолютивних рішень, розробки та прийняття ефективних заходів і конкретних дій [5].

Господарюючі суб'єкти вирішують питання підтримки своєї конкурентоспроможності та адаптації до умов Євроінтеграції самостійно без належної підтримки з боку органів управління галуззю.

Традиційно вся інформація, що використовується в процесі стратегічного управління розвитком галузі, поділяється за видами, що представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Види інформації, що використовуються в процесі стратегічного управління розвитком галузі

Види інформації	Зміст та джерела даних
Прогнозна	Інформація про бачення, тенденції, очікувані результати реалізації управлінського процесу (прогнози галузевого розвитку промисловості)
Планова (програмна)	Включає контрольні значення реалізації певних заходів, направлених на досягнення цілей та задач розвитку в натуральному та вартісному виразі за календарними періодами (стратегії, програми розвитку галузей та промислових підприємств)
Звітна (контрольна)	Інформація, що отримується за результатами збору даних ті відомостей про результати діяльності відповідальних суб'єктів для досягнення поставлених цілей
Нормативна	Визначається специфікою галузевого виробництва, існуючими нормативами та стандартами, типовими технологіями, вимогами охорони праці (ДСТУ, кодекси, акти, законодавство)
Статистична	Систематизовані та проаналізовані дані, що отримані в процесі державного спостереження за підсумками діяльності господарюючих суб'єктів і галузей промисловості
Аналітична	Інформація, що отримана в процесі аналізу виробничої діяльності та функціонування галузей в різних сферах промисловості

Саме аналітичний рівень всіх видів інформації, що застосовується при формуванні стратегії розвитку галузі, визначає її адаптаційність, цінність та затребуваність [6]. Актуальність та необхідність розробки і реалізації стратегії розвитку галузі обумовлюється: відсутністю інструментів, що прив'язують мету державної промислової політики в інтеграції до ЄС; потребою подолання протиріч між старими та новими виробничими процесами і переходом галузей промисловості до VI і VII технологічного укладу, на основі інноваційного оновлення, створення високопродуктивних виробництв, що дозволяють підвищити конкурентоспроможність і структурно збалансувати матеріальний сектор економіки; задачами зниження накопичених екологічних і техногенних проблем, що мають деструктивний вплив на розвиток швейної галузі.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Особливу роль у регулюванні розвитку галузі відіграватиме стратегічне управління, що визначає перспективи подальшого розвитку, на основі якого можна розробляти довгострокові та середньострокові програми інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання галузі.

2. Найбільший ефект у стратегічному управлінні досягається тоді, коли всі складові стратегії розвитку галузі реалізуються в умовах координації з єдиного центру. Рішення, що приймаються в рамках кожної з складових, узгоджені часом і ресурсами та не суперечать одне одному.

3. Стратегічне управління розвитком галузі в умовах інтеграції до ЄС базується на: науково обґрунтованих принципах і методах стратегічного менеджменту; сучасних управлінських технологіях; формується специфікою господарських процесів в суб'єкті держави; ступенем консолідації державного і галузевого управління; адаптивності господарської діяльності та бізнесу за допомогою неоіндустріалізації, імпортозаміщення і диверсифікації економіки.

4. Необхідність розробки і реалізації стратегії розвитку галузі обумовлюється відсутністю інструментів, що прив'язують мету державної промислової політики до інтеграції в ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. Підручник. К.: КНЕУ. 2004. 699 с.
2. Кравченко О. В. Поняття стратегії в стратегічному управлінні. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2007. № 1(22). С. 267-272.
3. Друкер П. Ф. Практика менеджмента. М.: «Манн, Иванов и Фербер». 2015. 416 с.
4. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс., 2005. 454 с.
5. Карпов А.Е. Стратегическое управление и эффективное развитие бизнеса. М.: «Результат и качество». 2005. 512 с.
6. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы : учеб. Пособие. Санкт-Петербург: СпецЛит, 2000. 589 с.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ АТРИБУТІВ ПОНЯТЬ «ІННОВАЦІЙНІСТЬ» ТА «ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

THE SYSTEMATIZATION OF ATTRIBUTES OF THE CONCEPTS «INNOVATIVENESS» AND «INNOVATION ACTIVITY»

В статті досліджені існуючі підходи до визначення сутності понять «інноваційність» та «інноваційна діяльність» на рівні підприємства. Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволив констатувати, що науковці по-різному трактують ці поняття. За допомогою абстрактно-логічного опрацювання існуючих визначень встановлено атрибути цих понять (для інноваційності – фактор (чинник), засіб, властивість, новизна та результат; для інноваційної діяльності – процес, дія, результат та новизна), проведено систематизацію цих атрибутів та встановлено взаємозв'язок. За результатами проведеного порівняння, встановлено, що категорії «інновація», «інноваційна діяльність» та «інноваційність» мають спільні атрибути, спільний характер та спрямованість. Отримані результати дозволяють обґрунтувати роль розглянутих понять у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: підприємство, інновації, інноваційність, інноваційна діяльність, атрибут.

В статье исследованы существующие подходы к определению сущности понятий «инновационность» и «инновационная деятельность» на уровне предприятия. Анализ последних исследований и публикаций позволил констатировать, что ученые по-разному трактуют эти понятия. С помощью абстрактно-логического обработки существующих определенных установлено атрибуты этих понятий (для инновационности – фактор, средство, свойство, новизна и результат, для

инновационной деятельности – процесс, действие, результат и новизна), проведена систематизация этих атрибутов и установлены взаимосвязи. По результатам проведенного сравнения, установлено, что категории «инновация», «инновационная деятельность» и «инновационность» имеют общие атрибуты, общий характер и направленность. Полученные результаты позволяют обосновать роль рассмотренных понятий в обеспечении конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инновации, инновационность, инновационная деятельность, атрибут.

The article examines the existing approaches to defining the essence of the concepts of "innovation" and "innovation" at the enterprise level. An analysis of recent research and publications has revealed that scientists interpret these concepts differently. With the help of abstract-logical elaboration of the existing definitions the attributes of these concepts are established (for innovation - factor (factor), means, property, novelty and result; for innovative activity - process, action, result and novelty), systematization of these attributes is carried out and interconnected language. According to the results of the comparison, it was found that the categories "innovation", "innovation" and "innovation" have common attributes, common nature and focus. The obtained results allow to substantiate the role of the considered concepts in ensuring the competitiveness of the enterprise.

Key words: enterprise, innovations, innovativeness, innovation activity, attribute.

УДК 658.338

Фісуненко П.А.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Верхоглядова Н.І.

д.е.н., професор

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Постановка проблеми. Для вітчизняних підприємств, які стикаються з новими для них питаннями забезпечення конкурентоспроможності, і на цій основі – виживання в жорстких умовах конкурентного ринкового середовища, саме інноваційність та інноваційна діяльність є головною умовою успішної та ефективної роботи. Як свідчать провідні світові рейтинги, наша країна має суттєвий інноваційний потенціал, але його недостатнє використання не забезпечує необхідний рівень інноваційного розвитку підприємств. Але ринкові умови, рано чи пізно, змусять їх стати на шлях такого розвитку, оскільки лине на основі інноваційності вдається використовувати сучасну технологію і організацію виробництва, підвищувати якість продукції, знижувати витрати, забезпечувати конкурентоспроможність і ефективність діяльності підприємства. Теоретичне опрацювання цих аспектів вимагає узагальнення та систематизації існуючих підходів до визначення сутності інноваційності та інноваційної діяльності в економічних дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження закордонних та вітчизняних науковців присвячені дослідженню сутності інноваційності та інноваційної діяльності, формуванню підходів до їх трактування за певними критеріями. Цими питаннями займалися N. Anderson, T. Bal-Woźniak, J. Bessant, R. Bledow, M. Dodgson, J. Farr, M. Frese, R. Grewal, R. Mehta, F. Kardes, T. Larsen, J. Wetherbe, В. Баранчєєв, Г. Біглова, Т. Близнюк, К. Бояринов, О. Васильєв, О. Васильченко, С. Вдовін, Ю. Великий, І. Войтов, Я. Гнатюк, О. Григор'єва, П. Завлін, В. Жежуха, С. Ілляшенко, С. Ільєнкова, А. Казанцев, В. Ключня, О. Коваленко, Є. Ковальов, І. Колєнський, В. Колісниченко, І. Коротець, В. Коюда, П. Коюда, О. Коюда, А. Ласка, Л. Лисенко, К. Латипова, Т. Майорова, М. Макаренко, Н. Мєслєннікова, О. Михайлова, Л. Мінделі, В. Мішин, С. Мочєрний, Т. Никифорець, О. Опєкун, О. Поліщук, Д. Скворцов, Т. Скрипка, Л. Соколова, В. Соловійов, О. Тарасова, О. Тичинський, О. Файчук, О. Харін, Г. Хацькевіч, К. Хоменко, О. Чумак, І. Шейко, О. Шпикуляк, З. Юринєць, А. Яковлєв та інші.

Опрацювання результатів наукових розвідок за інноваційною тематикою показало, що багато дослідників в своїх працях поряд з поняттям «інновація» використовують поняття «інноваційність» та «інноваційна діяльність». Наше дослідження присвячене розгляду цих понять,

їх сутності з метою виявлення і систематизації їх атрибутів з наступним встановленням взаємозв'язку між ними.

Узагальнення підходів до визначення сутності понять «інноваційність» та «інноваційна діяльність» наведено в табл. 1

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності понять «інноваційність» та «інноваційна діяльність»

Автор	Сутність
Поняття «інноваційність»	
Г. Хацкевіч, О. Опекун [43]	«вирішальний фактор зміцнення економічної самостійності і конкурентних позицій підприємства»
З. Юринець [47]	«ключовий чинник конкурентоспроможності»
К. Бояринова [9], Ю. Великий [12]	«засіб забезпечення конкурентних переваг підприємства»
Є. Ковальов, Т. Никифорець [25]	«сприятливість до інновацій»
Я. Гнатюк [14]	«особлива нова якість»
В. Жежуха [18]	«векторна величина, яка характеризує інноваційний об'єкт чи процес через сукупність оцінок ознак»
Д. Скворцов [35]	«наявність нового явища, продукції, технології тощо, які дають можливість збільшити ефективність»
Л. Соколова, О. Васильченко [40]	«закономірний результат техноevolюційних процесів»
О. Михайлова [16]	«один з чинників інноваційного потенціалу і як інтегративна здатність впроваджувати і використовувати нововведення»
RajdeepGrewal, RajMehta, Frank R. Kardes [5], T.J. Larsen, J.C. Wetherbe [4]	«здатність суб'єкта черпати ідеї ззовні системи і привносити їх всередину її, а також уміння ефективно представляти ці ідеї»
В. Ключня [23]	«прагнення до розвитку за рахунок інноваційних технологій»
І. Коротець [26]	«базовий фактор системного відтворення»
К. Латипова [32]	«новий системний стан економічних об'єктів і процесів»
К. Хоменко [44], О. Григор'єва [15]	«здатність до впровадження нових методів роботи, а також уміння бачити звичні явища під новим кутом і виявляти приховані можливості, неявні взаємозв'язки і характеризувати умови і матеріали для інновації»
T. Bal-Woźniak [1]	«позначає можливість пошуку нових, прогресивних рішень. А також, визначає їх пристосованість до даного контексту, впровадження в практику, а потім їх поширенню»
А. Ласка [31]	«полягає в баченні можливостей, генеруванні ідей та розробки концепцій»
R. Bledow, M. Frese, N. Anderson, M. Erez, J. Farr [2]	«здатність згенерувати нову ідею і реалізувати її, при цьому інновації можуть стосуватися технологій, продуктів і організаційних процесів»
С. Вдовін, Д. Окуньєв, І. Головушкін [11]	«багатогранна характеристика процесу освоєння результатів наукових досліджень і розробок, що підвищують ефективність способів і засобів здійснення конкретних процесів, в тому числі освоєння у виробництві нової продукції і технології»
Г. Біглова, О. Смешко [7]	«якісно-кількісна характеристика реалізації інноваційної політики»
Поняття «інноваційна діяльність»	
С. Мочерний [17]	«вид діяльності, що пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг»
С. Ілляшенко [22]	«процес створення, впровадження та поширення інновації»
П. Коюда, І. Шейко [29]	«діяльність, що націлена на розробку, використання та комерціалізацію науково-техніко-технологічних результатів (інновацій) інноваційного процесу»
О. Файчук [41]	«діяльність, що спрямована на оновлення існуючого, створення і використання нового конкурентоспроможного продукту (товару, технології способу виробництва) з метою кращого задоволення суспільних потреб (підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження її собівартості тощо»
О. Чумак [45]	«діяльність, в результаті якої народжується щось нове (новація), яке відзначається неповторністю та оригінальністю і якого до того не існувало в природі, суспільстві»

А. Кузнєцова, Н. Зінько, О. Другов [30]	«діяльність щодо забезпечення здійснення всього інноваційного процесу»
О. Шпикуляк [46]	«вид діяльності, який на основі результатів наукових досліджень забезпечує створення принципово нової продукції, нової послуги, в результаті яких з'являється те, чого раніше не було»
О. Коюда, В. Колісниченко [28]	«діяльність, спрямовану на використання та комерціалізацію наукових, техніко-технологічних досліджень та розробок учасниками інноваційного процесу для випуску та реалізації нових конкурентоспроможних товарів (послуг, робіт), технологій, організації управління, гнучкої структури, механізму прийняття рішень й координації науково-інноваційного процесу»
В. Коюда, Л. Лисенко [27]	«системна діяльність, спрямована на наукові дослідження, розробку (або залучення), впровадження та комерціалізацію інновацій»
І. Войтов, В. Аніщук, А. Гришанович, Н. Толочко [13]	«діяльність, що спрямована на створення і практичне використання (доведення до споживача) нових або вдосконалених видів продукції, технологій, послуг або організаційних рішень адміністративного, виробничого, комерційного або іншого характеру, що забезпечують економічний (соціальний, екологічний чи інший) ефект»
П. Завлін, А. Ігнатов, А. Кулагін [19]	«діяльність, що пов'язана із трансформацією результатів наукових досліджень та конструкторських розроблень у новий продукт, удосконалений технологічний процес чи новий підхід до соціальних послуг, спрямована на використання і комерціалізацію цих результатів, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг»
Т. Майорова [33]	«діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг»
О. Васильєв [10]	«діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг»
В. Баранчєєв, Н. Месленнікова, В. Мішин [6]	«наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, які реально призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою»
О. Тарасова [38]	«комплекс практичних дій, спрямованих на використання науково-технічних результатів для отримання нових або поліпшення існуючих виробів, технологій, методів управління тощо»
Т. Близнюк [8]	«складна динамічна система заходів з використання результатів закінчених науково-технологічних досліджень, організаційно-економічних розробок або інших науково-технологічних досягнень, яка функціонує під впливом факторів середовища усіх рівнів (зовнішнього та внутрішнього) з метою задоволення мінливого індивідуального попиту і потреб суспільства в цілому в конкурентоспроможній продукції (товарах, роботах, послугах)»
О. Поліщук [34]	«процес, спрямований на розробку інновацій, реалізацію завершених наукових досліджень або певних науково-технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження»
О. Тичинський [39]	«процедура створення і впровадження нових товарів та послуг, розробки та впровадження нових промислових технологій, які будуть основою виробничої діяльності фірми в майбутньому, а комерційна реалізація знов створених виробів (послуг) забезпечить майбутні доходи і сформує конкурентну позицію компаній»
О. Коваленко [24], С. Ільєнкова [21], Т. Скрипко [36]	«процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень в новий або вдосконалений продукт, реалізований на ринку, в новий або вдосконалений процес, використовуваний в практичній діяльності, а також пов'язані з ними додаткові дослідження і розробки»
М. Dodgson, J. Bessant [3]	«наукова, технологічна, організаційна та фінансова діяльність, що веде до комерційного введення нового (або поліпшеного) продукту або нового (або поліпшеного) виробничого процесу або обладнання»
В. Соловйов [37]	«діяльність, пов'язана з трансформацією наукових досліджень і розробок, винаходів і відкриттів у новий продукт або новий технологічний процес, які впроваджуються у виробничий процес»
П. Завлін, А. Казанцев, Л. Мінделі [20]	«комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, пов'язаних з трансформацією результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, впроваджений на ринку, в новий чи вдосконалений технологічний процес, використаний у практичній діяльності, або в новий підхід до соціальних послуг»
А. Яковлєв, М. Макаренко [48]	«комплекс робіт, пов'язаних зі створенням інновацій, а також сукупність практичних дій з їх реалізації»
О. Харін, І. Коленський [42]	«система заходів по використанню наукового, науково-технічного та інтелектуального потенціалу»

Враховуючи напрацювання науковців, все таки виникає необхідність узагальнення підходів до визначення сутності цих понять в економічних розвідках з метою виявлення і систематизації їх атрибутів, встановлення відмінностей, які визначають доцільність використання того чи іншого поняття відповідно до тематики та мети дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в проведенні систематизації визначень понять «інноваційність» та «інноваційна діяльність» та встановлення їх атрибутів як невід'ємних, необхідних для забезпечення цілісності об'єкта ознак та їх переліку.

Виклад основного матеріалу. На основі існуючих визначень інноваційності, наведених в табл. 1, можна зробити висновок, що переважна більшість науковців вважають, що інноваційність є загальною властивістю, яка притаманна як економіці в цілому, так і окремим її складовим. Також, у підсумку встановлено наявність таких атрибутів, як фактор (чинник), засіб, властивість, новизна та результат (табл. 2).

Інноваційна діяльність (як один з головних напрямків діяльності підприємства) і її результати формують інноваційність суб'єкта господарювання і забезпечують реалізацію винаходів, нововведень, інновацій.

Слід зазначити, що якщо усунути з наданих визначень тавтологію діяльність – це діяльність, фактично автори розглядають інноваційну діяльність з використанням атрибутів «процес», «дія», «результат» та «новизна», згідно яких нами систематизовано їх визначення (табл. 3).

На основі запропонованого нами раніше комбінованого підходу до визначення змісту інновацій, який полягає у поєднанні в єдине комбіноване визначення інновації окремих елементів з існуючих визначень змісту інновації (згідно таких атрибутів, як процес, результат, дія та новизна), та з урахуванням проведеної систематизації визначень понять інноваційність та інноваційна діяльність, можна встановити певні відмінності, які в свою чергу визначають доцільність використання того чи іншого поняття відповідно до тематики та мети дослідження (табл. 4).

Як видно з наведеної порівняльної характеристики, категорії «інновація», «інноваційна діяльність» та «інноваційність» мають спільні атрибути визначення «новизна» та «результат», спільний характер та спрямованість, але різняться за можливістю виокремлення рівнів та видових проявів. За своєю змістовністю як інновації, інноваційна діяльність, так і інноваційність підприємств носять комплекс

Таблиця 2

Систематизація сутності поняття «інноваційність» за атрибутами визначення

Атрибут визначення	Автори	Характеристика використання атрибуту
фактор або чинник	Г. Хацкевіч, О. Опекун, З. Юринець, О. Михайлова, І. Коротець	відображення впливу
засіб	К. Бояринов, Ю. Великий	сприймається як інструмент
характеристика, здатність, уміння	В. Жежуха, Є. Ковальов, Т. Никифорець, T. Bał-Woźniak, А. Ласка, R. Bledow, M. Frese, N. Anderson, С. Вдовін, К. Хоменко, О. Григор'єва, Г. Бірлова, В. Ключня, R. Grewal, R. Mehta, F. Kardes, T. Larsen, J. Wetherbe	сприймається як ознака або властивість
новизна	Д. Скворцов, К. Хоменко, О. Григор'єва, Я. Гнатюк, К. Латипова	визначає наявність нового явища, нову складову явища, новий елемент, нову якість та новий стан, що виникає завдяки інноваціям
результат	Л. Соколова, О. Васильченко	визначає наслідки впровадження інновацій у об'єкта дослідження

Таблиця 3

Систематизація визначень поняття «інноваційна діяльність» за атрибутами

Атрибут визначення	Автори	Характеристика використання атрибуту
дія	В. Баранчєєв, Н. Месленнікова, В. Мішин, О. Тарасова, О. Тичинський, О. Харін, І. Коленський, А. Яковлев, М. Макаренко, В. Коюда, Л. Лисенко	характеризує діяльність відносно предмету (інновації)
процес	С. Ілляшенко, О. Поліщук, О. Коваленко, Т. Скрипко, С. Ільєнкова	впорядковує етапи діяльності в єдине ціле
новизна	О. Коюда, В. Колісниченко, С. Мочерний, І. Войтов, П. Завлін, Т. Майорова, О. Васильєв, В. Соловйов, О. Файчук, М. Dodgson, J. Bessant	відображає умови набуття властивості інноваційності
результат	П. Завлін, А. Казанцев, Л. Мінделі, Т. Близнюк, О. Шпикуляк, Т. Близнюк, П. Коюда, І. Шейко, О. Чумак	ідентифікує наявність інновацій внаслідок діяльності

сний та прагматичний характер, головними перевагами є новизна отриманих фактичних результатів і ефекти, яких підприємство повинно досягти для забезпечення конкурентоспроможності.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика категорій «інновація», «інноваційність» та «інноваційна діяльність»

Предмет порівняння	Інновація	Інноваційність – властивість	Інноваційна діяльність
Об'єктна основа	Явище або процес	Характеристика	Явище або процес
Базові атрибути визначення	Новизна	Здатність	Дія
Спільні атрибути визначення	Новизна та результат		
Видові прояви	Існують	Не існують	Існують
Рівні	Не існують	Існують (високий, середній або низький)	Не існують
Характер	Комплексний та прагматичний		
Змістова спрямованість	Новизна, результативність та ефективність		

В підсумку нами сформовано підхід до систематизації визначення понять інновація, інноваційність та інноваційна діяльність (рис. 1).

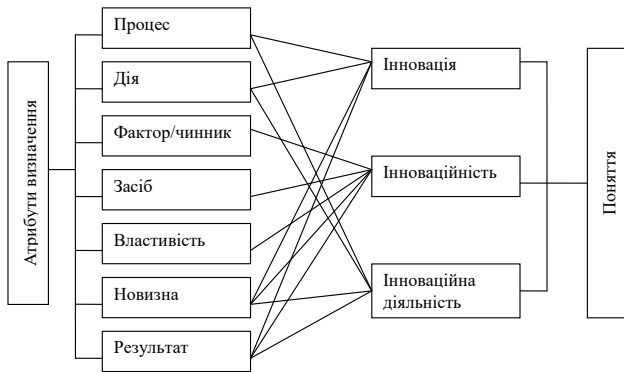


Рис. 1. Систематизація атрибутів понять «інновація», «інноваційність» та «інноваційна діяльність»

Даний підхід сфокусовано на дослідженні атрибутів цих визначень, що дозволяє обрати базовий атрибут у визначеннях та пов'язати його з обов'язковими атрибутами.

Висновки з проведеного дослідження. Узгалянення та систематизація існуючих в економічних дослідженнях підходів до визначення сутності інноваційності та інноваційної діяльності дозволило встановити їх атрибути (фактор (чинник), засіб, властивість, новизна та результат; процес, дія, результат та новизна), встановити спільні атрибути (новизна та результат). Встановлено,

що за своєю змістовною спрямованістю інновації, інноваційність та інноваційна діяльність націлені на новизну, результативність та ефективність, а також носять комплексний і прагматичний характер. Ці ознаки та характеристики відіграють суттєву роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства, що і буде досліджено у подальших наукових розвідках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Bal-Woźniak T. Innowacyjność w ujęciu podmiotowym. Uwarunkowania instytucjonalne. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. Warszawa 2012. 268 с.
- Bledow R., Frese M., Anderson N., Erez M. & Farr J. A dialectic perspective on innovation: Conflicting demands, multiple pathways, and ambidexterity. *Industrial and Organizational Psychology*. 2009. 2(3), P. 305-337.
- Dodgson M., Bessant J. Effective Innovation Policy: A New Approach. Boston: International Thomson Business Press, 1996. 223 p.
- Larsen T.J., Wetherbe J.C. An Exploratory Field Study of Differences in Information Technology Use between More- and Less- innovative Middle Managers. *Information and Management*. 1999. Vol. 36. No. 2. P. 93-108.
- Rajdeep Grewal, Raj Mehta and Frank R. Kardes. The role of the social-identity function of attitudes in consumer innovativeness and opinion leadership *Journal of Economic Psychology*, 2000, vol. 21, issue 3, 233-252.
- Баранчев В.П., Месленникова Н.П., Мишин В.М. Управление инновациями : учебник. 2-изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2012. 711 с.
- Биглова Г.Ф., Смешко О.Г. Инновационность экономики как фактор воспроизводства собственности (часть I). *Экономика и управление*. 2016. № 9. С. 32-36.
- Близнюк Т.П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства : монографія. Харк. нац. ун-т радіоелектрон. Харків : ІНЖЕК, 2008. 349 с.
- Бояринова К.О. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування на засадах нооуправління. *Проблеми економіки*. №2. 2014. С. 230-235.
- Васильев О.В. Економіка і організація інноваційної діяльності : конспект лекцій. Х.: ХНАМГ, 2010. 100 с.
- Вдовин С.М., Окунев Д.В., Головушкин И.А. Интеграция процесса генерации новых знаний и коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности в Национальном исследовательском университете. *Интеграция образования*. 2011. №3. С. 3-8.
- Великий Ю.В. Інноваційна діяльність підприємств машинобудівного комплексу. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2, т. 2. С. 146-149.
- Войтов И.В., Анищик В.М., Гришанович А.П., Толочко Н.К. Инновационная деятельность и венчурный бизнес : науч.-метод. пособ. Минск : ГУ БелИСА, 2011. 188 с.

14. Гнатюк Я.І. Інноваційність як основа розвитку конкурентоспроможності. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2014. № 1-2. С. 32-38.
15. Григор'єва О.Є. Аспекти фінансування інноваційних проєктів в Україні. *Культура народів Причерномор'я*. 2008. № 126. С. 22-25.
16. Дацій О.І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія / О. І. Дацій, М. В. Гаман, Н. В. Дацій. Донецьк : Юго-Восток, 2010. 368 с.
17. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. Київ : ВЦ Академія, 2000. 864 с.
18. Жежуха В.Й. Формування інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств. *Інноваційна економіка*. 2013. № 8. С. 83-86.
19. Завлин П.Н., Игнатов А.А., Кулагин А.С. Инновационная деятельность в условиях рынка. С.-Пб., 1994. 252 с.
20. Завлин П.Н., Казанцев А.К., Миндели Л.Э. Основы инновационного менеджмента. Москва : Изд-во «ЦИСН», 1998. 568 с.
21. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. Москва: Изд-во «Банки и биржи», ЮНИТИ, 1997. 327 с.
22. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підруч. Суми : ВТД Університетська книга, 2010. 334 с.
23. Ключня В.Л. Инновационное предприятие: сущность, содержание и отличительные признаки / В.Л. Ключня, Фан Юй // Весник БДУ. Сер. 3. 2011. № 1. С. 67-71. URL : <https://elib.bsu.by/handle/123456789/6055> (дата звернення: 15.09.2016).
24. Коваленко О.В. Проблемні аспекти становлення інноваційної системи України в контексті теорії технологічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3871> (дата звернення: 14.04.2016).
25. Ковальов Є.В., Никифорець Т.Є. Інноваційність підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Сер. : *Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2013. № 20. С. 12-17.
26. Коротец І.Д. Инновационность: проблемы конфигурации. URL: <https://pandia.ru/805268/> (дата звернення: 12.05.2016).
27. Коюда В.О., Лисенко Л.А. Інноваційна діяльність підприємства та оцінка її ефективності : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2010. 224 с.
28. Коюда О.П., Колісниченко В.Ф. Інноваційна діяльність: від оцінки привабливості до інвестиційного забезпечення. Харків : ХНЕУ, 2009. 276 с.
29. Коюда П.М., Шейко І.А. Ефективність економічної діяльності підприємств: теорія та практика : монографія. Харків : Компанія СМІТ, 2013. 332 с.
30. Кузнецова А.Я., Зінько Н.Я., Другов О.О. Удосконалення банківського і небанківського фінансування інноваційної діяльності в Україні : монографія. Київ : УБС НБУ, 2009. 175 с.
31. Ласка А. Основные детерминанты государственной инновационности. *PolitBook*. 2015. №1. С. 93-110.
32. Латыпова Е. В. Кластеры компетенций в системе инновационного развития : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : 08.00.05. Санкт-Петербург, 2015. 16 с.
33. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2004. 376 с.
34. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3. С. 169-171.
35. Скворцов Д.І. Інновація, інноваційність та інноваційний розвиток з позиції економічної теорії. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 776. С. 309-314.
36. Скрипка Т.О. Інноваційний менеджмент: підруч. Київ : Вид-во «Знання», 2011. 423 с.
37. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). Киев: Фенікс, 2004. 560 с.
38. Тарасова О.В. Теоретико-методологічні основи інноваційної діяльності підприємств. *Економіка харчової промисловості*. 2012. № 1. С. 37-41.
39. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. Таганрог: ТРТУ, 2006. 120 с.
40. Управління підприємством в умовах ринку : теоретичні та практичні аспекти : моногр. / Л. В. Соколова, Г. М. Верясова, О. Є. Соколов, О.О. Васильченко, О.В. Чичкань; за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. Л. В. Соколової. Харків : ТОВ «Компанія СМІТ», 2012. 312 с.
41. Файчук О.М., Файчук О.В. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 66-70.
42. Харин А.А., Коленский И.Л. Управление инновациями. Книга 1. Основы организации инновационных процессов. Москва : Высшая школа, 2003. 252 с.
43. Хацкевич Г.А., Опекун Е.В. Инновационность предприятия: критерии и подходы к измерению. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2011. № 24. С. 95-102.
44. Хоменко К. Інноваційні технології в сільському господарстві / *Агро-світ України*, 2009, № №3/4. С. 40-41.
45. Чумак О.В. Соціально-філософський аналіз поняття «інновація» та «інноваційна діяльність». *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2009. Вип. 36. С. 152-165.
46. Шпикуляк О.Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності. *Економіка АПК*. 2011. № 12. С. 109-116.
47. Юринець З.В. Інноваційний потенціал і державна інноваційна політика в системі підвищення конкурентоспроможності національної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №4. С. 35-37.
48. Яковлев А.И., Макаренко Н.А. Экономико-организационные аспекты промышленных инноваций. Харків : Бизнес-информ, 2003. 168 с.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 20

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 13,27. Ум.-друк. арк. 13,72.

Підписано до друку 29.09.2017. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.